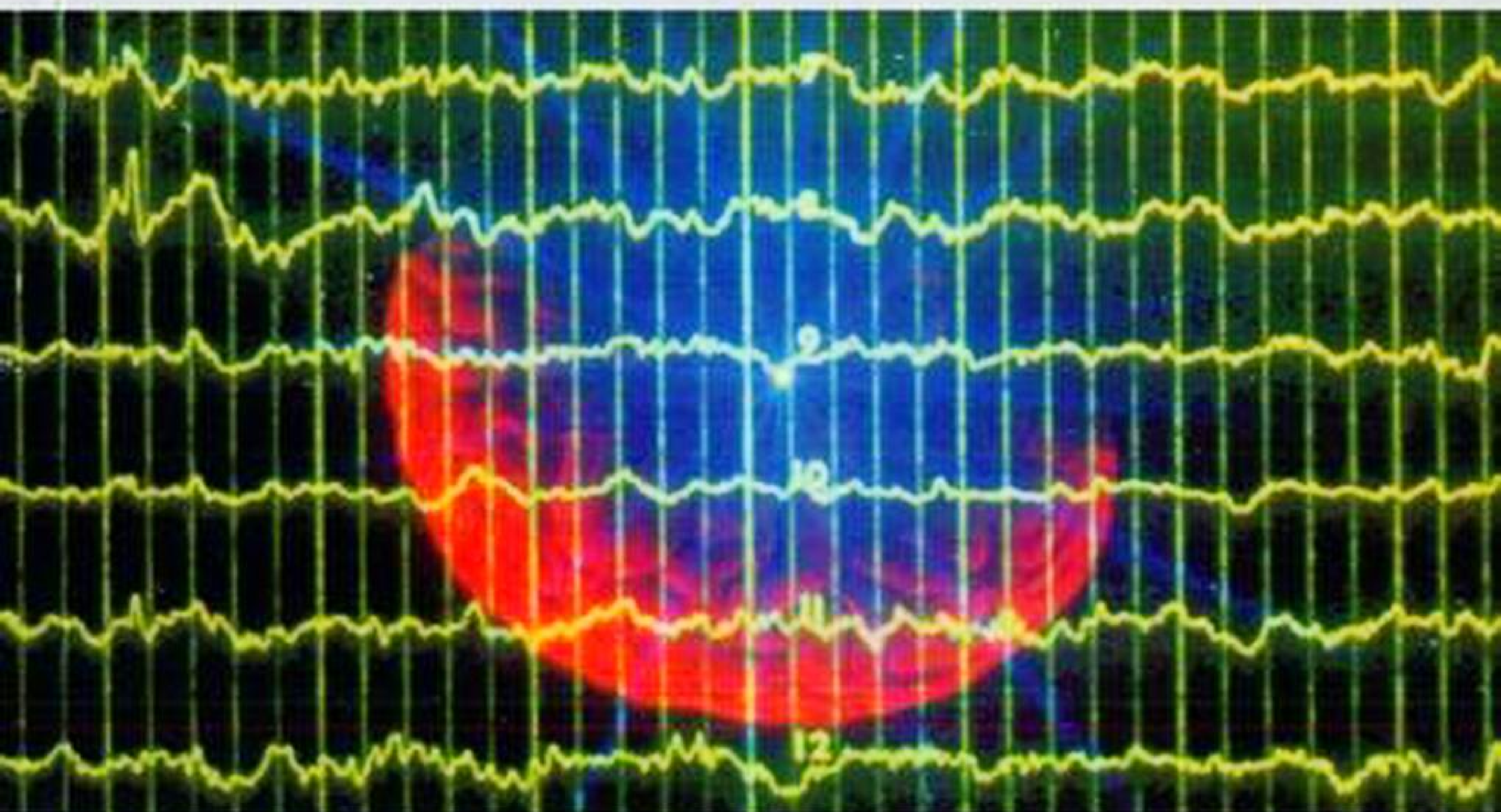
colecția cărți cheie

DR. MAXWELL MALTZ

PSIHO CIBERNETICA



Curtea veche PUBLISHING

Dr. în medicină MAXWELL MALTZ şi-a luat diploma în ştiinţe la Universitatea Columbia şi doctoratul în medicină la Colegiul Medicilor şi Chirurgilor de la aceeaşi universitate. A fost unul dintre cei mai bine cunoscuţi chirurgi esteticieni în lumea întreagă, dar şi unul dintre cei mai respectaţi; a ţinut cursuri la universităţile din Amsterdam, Paris şi Roma. El a fost profesor de chirurgie estetică la universităţile din Nicaragua şi El Salvador. A murit în 1975. I-au apărut în Pocket Books cărţile: *Existenţa creatoare astăzi*; *Puterea magică a psihologiei imaginii personale*; *Psiho-Cibernetica*; *Principiile Psiho-Ciberneticii pentru o existenţă creatoare*; *Gînduri care-ţi coordonează viaţa*.

DR. MAXWELL MALTZ

PSIHO-CIBERNETICA

Traducere de
IRINA-MARGARETA NISTOR

Curtea Veche
PUBLISHING

BUCUREŞTI, 1999

Coperta colecţiei de DAN PERJOVSCHI

MAXWELL MALTZ,
PSYCHO-CYBERNETICS
Pocket Books (a registred trademark
of Simon & Schuster, Inc.)

Original English language edition published
by Prentice Hall, Inc.

ISBN 973-99127-8-8



Tipografia MULTIPRINT Iaşi
Bd. T. Vladimirescu 87, Iaşi 6600
tel./fax: 032 211225, 211252

PREFAŢĂ

Secretul folosirii acestei cărţi pentru a vă schimba viaţa

Descoperirea „imaginii de sine“ reprezintă o breşă importantă în psihologie şi în domeniul personalităţii creatoare.

Semnificaţia imaginii personale a fost recunoscută încă de acum 10 ani. Şi totuşi s-a scris foarte puţin despre ea. În mod curios, aceasta nu pentru că „psihologia imaginii personale“ n-ar fi funcţionat, ci pentru că a funcţionat uluitor de bine. Cum spunea unul dintre colegii mei: „Ezit să public descoperirile mele, mai ales pentru publicul larg, pentru că dacă le-aş prezenta o parte din cazurile mele şi le-aş descrie uluitoarele şi spectaculoasele progrese de personalitate, aş putea fi acuzat că exagerez sau că încerc să stabilesc un cult al ideii sau şi una şi alta.“

Tot aşa şi eu am fost reticent. Orice carte aş fi scris pe acest subiect, ar fi fost socotită oarecum neortodoxă din mai multe motive, de către o parte dintre colegii mei. În primul rînd, este destul de neortodox pentru un chirurg estetician să scrie o carte de psihologie. În al doilea rînd, s-ar putea să pară şi mai neortodox faptul că m-am îndepărtat de la dogma restrînsă a „sistemului închis“ al „psihologiei ca ştiinţă“ şi am căutat răspunsuri referitoare la comportamentul uman în domenii ca fizica, anatomia şi noua ştiinţă a ciberneticii.

Răspunsul este că orice bun chirurg estetician *este* şi *trebuie să fie* şi psiholog, indiferent că îi convine sau nu. Atunci cînd schimbi chipul unui om, aproape invariabil îi schimbi şi viitorul. Cînd îi schimbi imaginea fizică aproape întotdeauna schimbi şi omul — personalitatea, comportamentul — şi uneori chiar şi talentul sau capacităţile sale iniţiale.

FRUMUSEȚEA NU ESTE DOAR CEVA DE SUPRAFAȚĂ

Un chirurg estetician nu modifică doar pur și simplu chipul cuiva. El modifică și interiorul respectivului. Inciziile pe care le face nu sînt doar de suprafață. Adesea el pătrunde și în psihic. Cu multă vreme în urmă am hotărît că aceasta este o răspundere enormă, și că deci le datorez pacienților și mie să știu cîte ceva despre ceea ce fac. Nici un medic responsabil nu va încerca să facă o operație estetică de anvergură înainte de a se specializa și a-și aprofunda cunoștințele. Așa stînd lucrurile, socotesc că schimbarea chipului cuiva îl va modifica și interior, drept care am răspunderea să dobîndesc noțiuni specializate și în acest domeniu.

EȘECURILE CARE DUC LA SUCCES

Într-o carte anterioară, scrisă acum vreo 20 de ani (*Alt chip — alt viitor*), am prezentat o colecție de cazuri în care chirurgia estetică, și mai ales cea facială, au deschis multor oameni o cale spre o nouă viață. Cartea povestea despre niște schimbări uluitoare care s-au petrecut adesea aproape imediat și radical la nivelul personalității individului atunci cînd i-am modificat chipul. Succesele mele m-au încurajat în această direcție. Dar precum Sir Humphry Davy, am învățat întotdeauna mai mult din eșecuri decît din succese.

La unii pacienți *nu* a intervenit nici o schimbare de personalitate după operație. Dar în *majoritatea cazurilor*, o persoană care avea un chip cumplit de urît sau chiar trăsături „monstruoase", corectate prin operație, a cunoscut aproape imediat (de obicei în decurs de 21 de zile) o modificare pozitivă în direcția respectului de sine și a încrederii de sine. În *unele cazuri* însă, pacientul a continuat să se simtă la fel de prost și să aibă complexe de inferioritate. Pe scurt, aceste „eșecuri" au continuat să-l facă să se simtă, să acționeze și să se comporte *ca și cum* ar mai fi avut chipul cel urît.

Aceasta mi-a dat să înțeleg că îndreptarea imaginii fizice nu este de fapt cheia reală a schimbărilor de personalitate. Mai exista ceva care *de obicei* era influențat de chirurgia facială, dar nu întotdeauna. Cînd acest „altceva" era refăcut, persoana în sine se schimba. Cînd acest „altceva" nu era refăcut, persoana în sine rămînea aceeași, deși trăsăturile sale fizice erau radical diferite.

CHIPUL PERSONALITĂȚII

Era ca și cum personalitatea în sine ar fi avut „un chip". Acest „chip al personalității", care era ceva imaterial, părea să fie adevărata cheie a schimbării personalității. Dacă rămînea speriată, tulburată, „urîtă" sau cu complexe de inferioritate, persoana în sine se comporta ca și cum nu ar fi luat în seamă schimbarea fizică. Dacă acest „chip al personalității" ar fi putut fi refăcut și ar fi putut fi îndepărtate vechile cicatrice afective, atunci persoana în sine s-ar fi schimbat, chiar și fără chirurgie estetică facială. De îndată ce am început să explorez această zonă, am descoperit tot mai multe fenomene care confirmau faptul că „imaginea personală", conceptul mental și spiritual al individului sau „imaginea" de sine ar fi putut fi adevărata cheie a personalității și comportamentului. Despre aceasta vom discuta mai multe în capitolul 1.

ADEVĂRUL ESTE ACOLO UNDE ÎL GĂSEȘTI

Întotdeauna am socotit că trebuie să cauți adevărul chiar și dincolo de granițele internaționale. Cînd m-am hotărît să devin chirurg estetician, cu mulți ani în urmă, doctorii germani erau cu mult înaintea celorlalți în acest domeniu. Așa că m-am dus în Germania.

În căutarea „imaginii personale" a trebuit să trec tot dincolo de niște granițe, de data aceasta unele invizibile. Deși psihologia ca știință recunoaște imaginea personală și rolul său cheie în comportamentul uman, răspunsul psihologiei la întrebări de tipul cum își exercită această influență imaginea

personală sau cum *creează* o nouă personalitate sau ce se întîmplă în interiorul sistemului nervos uman atunci cînd imaginea personală se schimbă, era doar „într-un fel sau altul".

Majoritatea răspunsurilor le-am găsit în această nouă știință a ciberneticii, care a revoluționat teleologia[1], transformînd-o într-un concept științific respectabil. Este destul de ciudat că această nouă știință a ciberneticii a apărut din eforturile fizicienilor și matematicienilor, și nu din cele ale psihologilor, mai ales cînd ne gîndim că ea are mai mult de-a face cu teleologia — strădania de a atinge un scop — și cu sistemul mecanic de orientare a comportamentului într-o anumită direcție care presupune un scop. Cibernetica explică „ce se întîmplă" și „ce este necesar" în comportamentul practic al mașinilor. Psihologia, cu toată mult-lăudata sa cunoaștere a psihicului uman, nu găsise un răspuns satisfăcător pentru o situație practică de urmărire a unui scop, ca de exemplu cum e posibil ca o ființă să ia o țigară de pe măsuța de cafea și s-o pună în gură. Fizicianul a găsit un răspuns. Susținătorii numeroaselor teorii psihologice erau oarecum comparabili cu cei care făceau presupuneri în legătură cu ce se întîmplă în spațiu sau pe alte planete, în vreme ce nu erau în stare să explice ce e la ei în curte.

Noua știință a ciberneticii a făcut posibilă o importantă breșă în psihologie. Pe mine nu mă influențează în mod special asta, ci faptul că a fost recunoscută.

Faptul că această breșă a fost posibilă datorită muncii fizicienilor și matematicienilor, n-ar trebui să ne surprindă. Aproape de fiecare dată cînd se face o descoperire, ea nu provine din interiorul sistemului. „Experții" sînt cei mai familiarizați cu dezvoltarea cunoașterii în niște limite date de știința respectivă. Orice *nouă* descoperire vine de obicei din afară — nu de la „experți", ci de la ceea ce cineva definea drept „imperți".

1. Studiul, cercetarea în funcție de scop: teoria finalității. (*DEX*, Univers Enciclopedic, 1996) (*N. ed.*)

Pasteur nu era medic. Frații Wright nu erau ingineri de aerospațiale, ci mecanici de bicicletă. Einstein nu era propriu-zis fizician, ci matematician. Și totuși descoperirile sale în matematică au bulversat complet toate teoriile acceptate atunci ale fizicii. Madame Curie nu era medic, ci fizician, și totuși a adus o contribuție extrem de importantă la dezvoltarea științelor medicale.

Cum poate fi folosită această nouă descoperire

În această carte, am încercat nu numai să vă informez în legătură cu noile descoperiri din domeniul ciberneticii, ci și să vă și demonstrez cum le puteți aplica în viața dumneavoastră pentru a vă atinge scopurile atît de importante pentru dumneavoastră.

PRINCIPII GENERALE

„Imaginea personală" este cheia personalității și comportamentului uman. Schimbați-vă imaginea personală și vă veți schimba și personalitatea și comportamentul.

Mai mult decît atît, „imaginea personală" stabilește limitele împlinirii individuale. Ea definește ce puteți și ce nu puteți. Extindeți-vă imaginea personală și vă veți extinde „zona posibilului". Dezvoltarea unei imagini personale adecvate realiste pare să inspire individului noi aptitudini, noi talente și practic să transforme eșecul în succes.

Psihologia imaginii personale a fost demonstrată nu numai datorită propriilor merite, dar ea explică în plus multe fenomene care au fost cunoscute demult, dar greșit înțelese în trecut. De exemplu, există astăzi dovada clinică imbatabilă în domeniul psihologiei individuale, al medicinii psiho-somatice și al psihologiei industriale, că sînt „personalități tip-succes" și „personalități tip-eșec", „personalități cu înclinații spre fericire" și „personalități cu înclinații spre nefericire" și „personalități cu înclinații spre sănătate" și „personalități cu înclinații spre boală". Psihologia imaginii personale aruncă o nouă

lumină asupra acestor fapte, dar și asupra altora ce pot fi observate în viață. Aruncă o nouă lumină asupra „puterii gîndirii pozitive" și, ceea ce este și mai important, explică de ce ea „funcționează" la unii indivizi, și nu funcționează la alții. („Gîndirea pozitivă" funcționează într-adevăr atunci cînd corespunde imaginii personale a respectivului. Ea practic *nu poate* „funcționa" atunci cînd nu corespunde imaginii personale — pînă ce imaginea personală în sine nu a fost schimbată.)

Pentru a înțelege psihologia imaginii personale și a o folosi în viața dumneavoastră, trebuie să aflați cîte ceva despre mecanismul pe care îl folosește în atingerea scopului. Există o multitudine de dovezi științifice care demonstrează că atît creierul uman, cît și sistemul nervos acționează ca un scop în sine, în perfectă concordanță cu principiile cibernetice de atingere a scopurilor individuale. În privința funcției, creierul și sistemul nervos constituie „un mecanism de atingere a scopului minunat și complex", un fel de sistem automat de ghidare înnăscut, care funcționează *pentru* dumneavoastră drept un „mecanism al succesului" sau *împotriva* dumneavoastră ca un „mecanism al eșecului", depinzînd de felul în care DUMNEAVOASTRĂ, operatorul, îl faceți să funcționeze și vă fixați scopurile respective.

Culmea ironiei este că știința ciberneticii, care a început ca un studiu al mașinilor și principiilor mecanice, reușește să ajungă mult mai departe și să refacă demnitatea omului, care redevine astfel o ființă unică și creatoare. Psihologia, care începe cu studiul psihicului uman sau cu cel al sufletului, aproape că sfîrșește prin a-l lipsi pe om de suflet. Behavioriștii nu au înțeles nici „omul", nici mașina sa, și de aceea au confundat o noțiune cu cealaltă, declarînd că gîndul este o simplă mișcare a electronilor, iar conștiința o biată reacție chimică. „Voința" și „scopul" erau niște mituri. Cibernetica este cea care a început prin studiul fizic al mașinilor, drept care nu a făcut asemenea greșeli. Știința ciberneticii nu ne spune că „omul" este o mașină, ci că el *are* și *folosește* mașina.

Mai mult, ne învață cum funcționează mașina și cum poate fi folosită.

SECRETUL ESTE EXPERIMENTAREA

Imaginea personală este schimbată în bine sau în rău nu doar de intelect sau de cunoștințele intelectuale, ci și prin experiență. Cu voie sau fără voie, vă dezvoltați o imagine personală prin experiența creatoare din trecut. Puteți schimba imaginea personală după aceeași metodă.

Copilul nu este învățat *despre* iubire, ci el experimentează iubirea, ceea ce îl ajută să ajungă un adult sănătos, fericit și bine adaptat. Starea noastră de încredere în sine și echilibrul existent sînt mai degrabă consecințe ale „experimentării" decît ale asimilărilor intelectuale.

Psihologia imaginii personale acoperă prăpastia și rezolvă conflictele aparente dintre diferitele metode terapeutice folosite în zilele noastre. Ea furnizează un numitor comun pentru sfătuirea directă sau indirectă, pentru psihologia clinică, pentru psihanaliză și chiar pentru autosugestie. Într-un fel sau altul, cu toții ne folosim experiența creatoare pentru a construi o imagine personală mai bună. Independent de teorii, asta este ceea ce *se întîmplă cu adevărat*, de exemplu în „terapia" folosită de școala psihanalitică. Analistul nu critică niciodată, nu dezaprobă și nici nu face morală, nu este șocat atunci cînd pacientul scoate la iveală temerile sale, timiditățile, sentimentele de vinovăție și „gîndurile rele". Probabil că pentru prima dată în viața sa pacientul *trăiește experiența* acceptării sale ca ființă umană. El „simte" că sinele său are o oarecare valoare și demnitate, și reușește să se accepte și să aibă un nou punct de vedere asupra „sinelui".

ȘTIINȚA DESCOPERĂ EXPERIENȚA „SINTETICĂ"

O altă descoperire, de data aceasta în domeniul psihologiei experimentale și clinice, ne dă posibilitatea să folosim „experimentarea" drept o metodă directă și controlată, prin

care poate fi schimbată imaginea personală. Experienţa propriu-zisă din viaţa reală poate fi adesea un profesor sever şi neîndurător. Cînd arunci un om în apă pînă peste cap, experienţa îl poate învăţa să înoate. Aceeaşi experienţă îl poate face pe altul să se înece. Armata „îi face bărbaţi" pe mulţi băieţi tineri. Dar fără îndoială că experienţa armatei duce şi la apariţia multor psihonevropaţi. Secole de-a rîndul, s-a spus că „nimic nu reuşeşte mai bine ca succesul". Am învăţat să funcţionăm bine atunci cînd experimentăm succesul. Amintirile succeselor din trecut funcţionează ca nişte „informaţii adunate" deja existente, şi care ne dau încredere în noi în privinţa îndatoririlor prezente. Dar cum poate cineva să profite de pe urma amintirilor experienţelor reuşite din trecut, atunci cînd a trăit numai eşecuri? Această încercare seamănă oarecum cu cea a tînărului care nu poate avea o slujbă, pentru că nu are experienţă şi nu poate dobîndi experienţă pentru că nu poate obţine o slujbă.

Dilema a fost rezolvată de o altă descoperire importantă, care ne îngăduie să sintetizăm „experienţa", practic să creăm experienţa şi s-o controlăm în laboratorul minţii noastre. Psihologii experimentali şi clinici au demonstrat fără urmă de îndoială că sistemul nervos uman nu sesizează diferenţa dintre experienţa „reală" şi experienţa *viu şi în amănunt imaginată*. Chiar dacă aceasta poate părea o idee exagerată, în această carte vom examina cîteva experienţe de laborator în care acest tip de experienţă „sintetică" a fost folosită foarte eficient pentru îmbunătăţirea îndemînării de a arunca săgeţi la ţintă sau mingi la coş. Vom vedea cum funcţionează practic în vieţile indivizilor care au folosit-o pentru a-şi îmbunătăţi capacitatea oratorică în public, pentru a-şi stăpîni teama de dentist, pentru a crea un echilibru social, pentru a-şi dezvolta încrederea în sine, pentru a vinde tot mai multe produse sau a fi mai eficienţi în partidele de şah — şi practic în orice alt tip de situaţie în care „experienţa" conduce la succes. Vom avea ocazia să analizăm o experienţă uluitoare, în care doi medici celebri au aranjat în aşa fel lucrurile încît doi nevropaţi să

trăiască experienţa de „normalitate" şi în felul acesta să se vindece.

Şi mai important este că vom afla cum cei cronic nefericiţi au învăţat să se bucure de viaţă „experimentînd" fericirea.

SECRETUL FOLOSIRII ACESTEI CĂRŢI PENTRU A VĂ SCHIMBA VIAŢA

Această carte nu a fost concepută doar pentru a fi citită, ci şi pentru a fi *experimentată*.

Puteţi dobîndi informaţii citind această carte, dar pentru a le „experimenta" trebuie să reacţionaţi creator la informaţii. Dobîndirea informaţiilor în sine este ceva pasiv. Experimentarea lor este ceva activ. Atunci cînd „experimentaţi", ceva se întîmplă la nivelul sistemului dumneavoastră nervos şi la nivelul mezencefalului. Noi „engrame"[1] şi tipare „neurali" sînt înregistrate în materia cenuşie a creierului dumneavoastră.

Această carte a fost concepută ca să vă oblige practic să „experimentaţi". „Cazurile" pe măsură prefabricate au fost intenţionat folosite la minimum. În schimb, vi se cere să furnizaţi propriile dumneavoastră „cazuri", exersîndu-vă imaginaţia şi memoria.

La sfîrşitul fiecărui capitol, nu am făcut „rezumate". În schimb, vi se cere să notaţi punctele cele mai importante care vi se par puncte-cheie şi care trebuie reţinute. Veţi asimila informaţia din această carte mai bine dacă veţi face propriile dumneavoastră analize şi rezumate după fiecare capitol.

În final, veţi descoperi de-a lungul întregii cărţi anumite lucruri pe care trebuie să le faceţi, precum şi exerciţii practice pe care trebuie să le executaţi. Aceste exerciţii sînt simple şi uşoare, dar trebuie aplicate cu regularitate, ca să obţineţi un beneficiu maxim de pe urma lor.

1. Urme lăsate de excitanţi asupra sistemului nervos. (*DEX, ed. cit.*) (*N. ed.*)

LĂSAȚI COMENTARIILE PENTRU DUPĂ 21 DE ZILE

Nu vă lăsați cuprins de descurajare dacă vi se pare că nu se întîmplă nimic atunci cînd practicați diverse tehnici conținute de această carte pentru a vă schimba imaginea personală. În schimb, lăsați comentariile și continuați să aplicați exercițiile pentru o perioadă de minimum 21 de zile.

De obicei trebuie un minimum de 21 de zile pentru a efectua o schimbare perceptibilă pentru o imagine mentală. În urma chirurgiei estetice, trebuie tot 21 de zile unui pacient mediu ca să se obișnuiască cu noul său chip. Atunci cînd o mînă sau un picior sînt amputate, „membrul fantomă" continuă să persiste vreme de aproximativ 21 de zile. Cînd cineva se mută într-o casă nouă, are nevoie cam de trei săptămîni înainte să „se simtă ca acasă". Acestea, și multe alte fenomene obișnuite observate demonstrează că sînt necesare minimum 21 de zile oricărei imagini mentale vechi să dispară încet, să se topească și să lase să se cristalizeze una nouă.

De aceea, veți avea un profit mai mare de pe urma acestei cărți dacă de bună voie veți amîna comentariile critice pentru peste trei săptămîni. În această perioadă nu trebuie să fiți mereu în așteptare sau să încercați să măsurați cel mai mic progres. În aceste 21 de zile nu comentați în contradictoriu ideile prezentate și nu hotărîți ce anume va funcționa și ce nu în cazul dumneavoastră. Practicați exercițiile, chiar și cînd vi se par imposibile. Continuați să jucați acest nou rol, și anume să vă priviți în alți termeni, chiar dacă uneori vi se pare o abordare ipocrită sau dacă noua imagine personală este incomodă sau „nefirească".

Nu puteți să aprobați sau să dezaprobați punctele de vedere și conceptele descrise în această carte doar discutînd despre ele. Vi le *puteți* doar demonstra *aplicîndu-le* și judecînd singur rezultatele. Eu vă cer doar să lăsați comentariile critice și argumentele analitice pentru peste 21 de zile, așa încît să vă acordați o șansă să acceptați sau nu validitatea lor în existența dumneavoastră.

Construirea unei imagini de sine adecvate este ceva care durează o viață întreagă. Ca atare, nu poți reuși un progres care durează o viață în doar trei săptămîni. Poți obține niște ameliorări în aceste trei săptămîni, care uneori pot fi considerabile.

CE ÎNSEAMNĂ SUCCESUL

Cum am folosit cuvintele „succes" și „de succes" deseori în această carte, cred că este important să le definesc de la bun început.

Așa cum folosesc eu noțiunea de „succes", ea nu are nimic de-a face cu simbolurile prestigiului, ci doar cu realizările creatoare. Cu alte cuvinte, nimeni n-ar trebui să încerce să fie „un succes", ci „de succes". Încercarea de a fi „un succes", adică dobîndirea unui prestigiu înseamnă nevroze, frustrări și nefericire. Încercarea de a fi „de succes" înseamnă nu numai o reușită materială, ci și satisfacție, împlinire și fericire.

Noah Webster definea succesul drept „împlinirea satisfăcătoare a unui scop vizat". Încercarea creatoare de atingere a unui scop important pentru *dumneavoastră*, ca urmare a nevoilor profunde, a aspirațiilor și a talentului (și nu ca simboluri pe care „marea masă" așteaptă să le expuneți), aduce fericire, precum și succes, pentru că veți funcționa așa cum v-a fost dat. Omul, prin natura sa, este o ființă care se zbate mereu pentru un scop. Și pentru că omul așa este „conceput", el nu este fericit pînă ce nu funcționează ca atare, deci nu se luptă pentru un scop. De aceea, adevăratul succes și adevărata fericire nu numai că merg mînă în mînă, dar se și sporesc reciproc.

CAPITOLUL 1

Imaginea personală: cheia dumneavoastră spre o viață mai bună

În ultimii zece ani, a avut loc o adevărată revoluție în domeniul psihologiei, al psihiatriei și al medicinei.

Noi teorii și concepte referitoare la „sine" au fost dezvoltate și s-au făcut descoperiri clinice de către psihologi și de către psihiatri, dar și de către chirurgii esteticieni sau, cum se mai spune, „chirurgi plasticieni". Noi metode au reieșit din aceste descoperiri și au avut loc schimbări majore în privința personalității, a sănătății și aparent chiar și a capacităților și talentelor fundamentale. Eșecurile cronice au devenit succese. Elevii cu note proaste au ajuns cu „zece pe linie" în doar cîteva zile și fără meditații. Personalitățile timide, retrase, inhibate au devenit fericite și îndrăznețe.

În ianuarie 1959, T.F. James rezuma astfel în revista *Cosmopolitan* rezultatele obținute de diverși psihologi și medici:

> Înțelegerea psihologiei sinelui poate însemna diferența dintre reușită și eșec, dintre dragoste și ură, dintre amărăciune și fericire. Descoperirea adevăratului eu poate salva căsniciile destrămate, poate remodela o carieră greșită și transforma victimele «eșecului de personalitate». Pe alt plan, descoperirea adevăratului eu înseamnă diferența dintre libertate și obligațiile de a se conforma.

Cheia pentru o viață mai bună

Cea mai importantă descoperire psihologică a acestui secol este cea a „imaginii personale". Indiferent că ne dăm seama sau nu, absolut toți avem o imagine mentală a noastră.

Poate fi una vagă și prost definită, dar conștientul nostru o sesizează. S-ar putea uneori chiar să nu fie recognoscibilă de către conștient, dar ea există pînă la cele mai mici amănunte. Imaginea personală este părerea noastră despre „ce fel de persoană sînt". Ea a fost creată din propriile noastre *convingeri* despre noi înșine. Dar majoritatea acestor convingeri despre noi înșine s-au format în subconștient din experiențele trecutului, din succese și eșecuri, din umilințe, din triumfuri și din felul cum au reacționat alții față de noi, mai ales în prima copilărie. Din toate acestea noi am construit mental un „sine" (sau o imagine de sine). De îndată ce o idee sau o convingere despre noi intră în imagine, ea devine automat „adevărată" în ceea ce ne privește. Noi nu-i punem la îndoială validitatea, ci acționăm conform ei *ca și cum ar fi fost reală*.

Această imagine personală devine o cheie de aur pentru a trăi mai bine din cauza a două importante descoperiri:

(1) *Toate acțiunile dumneavoastră, sentimentele și comportamentul — chiar și capacitățile dumneavoastră — sînt întotdeauna în concordanță cu imaginea personală.*

Pe scurt, veți acționa „conform" persoanei pe care o concepeți în ceea ce vă privește. Și nu numai atît. Pur și simplu nu puteți acționa altfel, în ciuda tuturor eforturilor conștiente și a voinței. O persoană care se percepe drept „tip-eșec" va găsi o cale spre eșec în ciuda tuturor bunelor sale intenții sau a voinței, chiar dacă șansa îi pică literalmente în brațe. Persoana care se concepe drept o victimă a nedreptății, drept cel căruia „îi este scris să sufere", invariabil va găsi ocazii care să-i demonstreze această părere.

Imaginea personală este o „premisă", o bază pe care se construiește întreaga personalitate, comportamentul și chiar și o parte din întîmplări. Din această cauză, experiențele noastre par să verifice, și deci să întărească imaginea noastră personală, ajungîndu-se la un cerc vicios din care nu se mai poate ieși.

De exemplu, la un şcolar care se percepe drept un elev de nota patru sau unul care se socoteşte „slab la matematică", invariabil carnetul său de note va confirma această opinie. El are astfel „dovada". O tînără care are o imagine de sine conform căreia nimeni n-o place, se va trezi că este evitată la balurile şcolare. Ea pur şi simplu invită această reacţie de respingere. Expresia ei jalnică, maniera sa veşnic abătută, nerăbdarea de a plăcea sau ostilitatea subconştientă faţă de cei pe care anticipează că o vor jigni — toate acestea fac să fie îndepărtaţi cei pe care i-ar fi putut atrage. În acelaşi fel, un agent de vînzări sau un om de afaceri va încerca să demonstreze că experienţa sa „dovedeşte" că are o imaginea personală corectă.

Din pricina acestei „dovezi" obiective, rareori i se întîmplă unei persoane ca problema propriu-zisă să fie în imaginea personală sau în evaluarea de sine. Încercaţi să-i spuneţi şcolarului că el doar „crede" că nu poate stăpîni algebra, şi se va îndoi de sănătatea dumneavoastră mentală. El a tot încercat, dar carnetul de note este dovada. Încercaţi să-i spuneţi unui agent de vînzări că i se pare că nu poate cîştiga peste o anumită sumă şi el vă va demonstra cu caietul de comenzi. Ştie prea bine cît de mult s-a străduit şi n-a reuşit. Şi totuşi, aşa cum vom constata ceva mai tîrziu, au intervenit uneori schimbări aproape miraculoase, atît în notele elevilor, cît şi în cîştigurile agenţilor de vînzări atunci cînd au reuşit să-şi schimbe imaginea.

(2) *Imaginea personală poate fi schimbată. Numeroase cazuri au demonstrat-o, subliniind că nimeni nu este nici prea tînăr, nici prea bătrîn ca să-şi schimbe imaginea personală, şi drept care să înceapă o viaţă nouă.*

Unul dintre motivele care păreau atît de dificile în schimbarea obiceiurilor personalităţii sau felului de viaţă ale unei persoane era faptul că pînă atunci aproape nici un efort de schimbare nu s-a îndreptat asupra circumferinţei eului, ca să zic aşa, ci doar asupra centrului său. Mulţi pacienţi mi-au spus ceva de genul: „Dacă este vorba de «gîndirea pozitivă», să ştii că am mai încercat-o, dar în cazul meu nu funcţionează." Şi totuşi, invariabil, s-a dovedit că aceşti indivizi au folosit „gîndirea pozitivă" sau au încercat să o folosească, fie asupra unor chestiuni exterioare, fie în cazul unor obiceiuri sau al unor defecte de caracter. („O să obţin slujba asta", „Am să fiu mai calm şi mai relaxat pe viitor", „Această fuzionare o să fie în favoarea mea" etc.) Ei însă nu s-au gîndit niciodată să-şi schimbe gîndirea de „sine" pentru a reuşi aceste lucruri.

Iisus ne-a avertizat că este o nebunie să pui un petic dintr-un material nou pe o haină veche sau să torni vin nou în sticle vechi. „Gîndirea pozitivă" nu poate fi folosită în mod eficient ca un petic sau o cîrjă ale aceleiaşi imagini personale. De fapt, este practic imposibil să te gîndeşti la o anumită situaţie atîta vreme cît ai o părere negativă despre tine. Numeroase experienţe au demonstrat că atunci cînd părerea este schimbată, alte lucruri *concordă* cu noua părere de sine şi astfel totul este mai uşor de realizat fără stres.

Una dintre experienţele cele mai de început, dar şi cele mai convingătoare, a fost făcută de răposatul Prescott Lecky, unul dintre pionierii psihologiei imaginii personale. Lecky concepea personalitatea drept „un sistem de idei" care *trebuie să pară* consecvente între ele. Ideile inconsecvente cu sistemul sînt respinse, „nu sînt crezute", şi deci nu sînt respectate. Ideile care *par* să fie consecvente cu sistemul sînt acceptate. În centrul sistemului de idei, cheia de boltă, baza pe care se construieşte restul se află „eul ideal" al individului, „imaginea sa personală" sau părerea de sine. Lecky era profesor la o şcoală şi a avut ocazia să-şi testeze teoria pe mii de elevi.

Lecky avea următoarea teorie: cauza pentru care un elev are probleme la o anumită materie poate fi convingerea (din punctul de vedere al elevului) că este inutil să înveţe. Lecky credea totuşi că dacă poţi să schimbi părerea de sine a elevului, părere care întăreşte acest punct de vedere, abordarea faţă de materia respectivă se poate schimba în consecinţă. Dacă elevul poate fi convins să-şi modifice autodefinirea, se va schimba şi capacitatea sa de învăţare. Şi aşa a fost. Un elev care

scria greşit 55 de cuvinte din 100 şi picase la atîtea materii încît repetase clasa, a reuşit după un an să scrie corect 91 de cuvinte din 100, devenind unul dintre cei mai mari specialişti în ortografie din şcoală. Un băiat care fusese dat afară de la liceu din cauza notelor proaste a reuşit să intre la Universitatea Columbia cu „zece". O fată care picase de patru ori la latină, după trei discuţii cu pedagogul şcolii a terminat cu 8,40. Un băiat căruia un birou de testări îi spusese că nu are nici o înclinaţie pentru engleză, a cîştigat o menţiune onorifică anul următor la un concurs literar.

Problema acestor elevi nu era că ar fi fost tîmpiţi sau lipsiţi de orice talent, ci că aveau o imagine personală inadecvată („N-am eu minte de matematică", „Pur şi simplu nu sînt în stare să ortografiez"). Ei se „identificau" cu greşelile şi eşecurile lor. În loc să spună „N-am luat notă de trecere la lucrare" (ceea ce era o remarcă faptică şi descriptivă), ei au ajuns la concluzia „Sînt un ratat". În loc să spună „Am picat la această materie", şi-au zis „Sînt un tip care nu e în stare să ia notă de trecere". Pentru cei care i-ar interesa să afle mai multe despre scrierile lui Lecky, aş recomanda să intre în posesia unui exemplar al cărţii *Concordanţa cu sine — o teorie a personalităţii*, The Island Press, New York, N.Y.

Lecky a folosit aceeaşi metodă şi ca să-i vindece pe elevi de alte obiceiuri proaste cum ar fi rosul unghiilor şi bîlbîiala.

Şi în fişele mele am cazuri la fel de convingătoare. De exemplu, cel care se temea atît de tare de străini că nu mai avea curajul să iasă din casă şi care acum ţine conferinţe. Agentul de vînzări care-şi pregătise deja o cerere de demisie pentru că „nu-i bun de meseria asta" şi care şase luni mai tîrziu era cel mai bun dintre 100 de agenţi de vînzări. Preotul care se gîndea să se pensioneze din pricina „nervilor" şi a tensiunii pe care o resimţea cînd trebuia să-şi pregătească predica săptămînală şi care acum ţine cîte trei asemenea predici pe săptămînă pe lîngă cea de duminică şi nu mai simte nici cea mai mică nervozitate.

Cum a ajuns un chirurg estetician să se intereseze de psihologia imaginii personale

La prima vedere pare a nu fi aproape nici o legătură între chirurgie şi psihologie. Şi totuşi, chirurgia plastică a fost prima care a sesizat existenţa „imaginii personale" şi a pus anumite întrebări care au dus la importante descoperiri psihologice.

Cînd am început să practic meseria de chirurg estetician cu mulţi ani în urmă, am fost uluit de schimbările majore şi bruşte de caracter şi de personalitate care au rezultat adesea în urma corectării unui defect facial. Schimbarea imaginii fizice în multe cazuri pare-se că poate crea *o cu totul altă persoană*. În foarte multe cazuri, bisturiul pe care l-am ţinut în mînă a devenit un fel de baghetă fermecată, care nu numai că l-a modificat fizic pe pacient, dar i-a schimbat şi întreaga viaţă. Cel timid şi retras a devenit îndrăzneţ şi curajos. Un băiat „cretin" şi „dobitoc" s-a transformat într-un tînăr vioi şi strălucit care a devenit director la o firmă importantă. Un agent de vînzări care-şi pierduse mîna şi încrederea în sine a devenit un model de încredere în sine. Şi poate cel mai izbitor este cazul criminalului „înrăit" care s-a schimbat aproape peste noapte dintr-un tip incorigibil care n-avea nici cea mai mică dorinţă de schimbare într-un deţinut model, care a fost eliberat pe cuvînt şi şi-a asumat mai tîrziu răspunderi la nivelul societăţii.

Acum vreo 20 de ani am prezentat multe cazuri asemănătoare în cartea mea *Alt chip — alt viitor*. După publicarea sa, dar şi a unor articole în reviste proeminente, am fost bombardat cu întrebări de către criminologi, sociologi şi psihiatri.

Mi-au pus şi întrebări la care n-am putut răspunde, dar care m-au determinat să caut mai departe. Ciudat este că am învăţat la fel de mult, dacă nu chiar mai mult, din eşecuri decît din succese.

Succesele erau uşor de explicat. Băiatul cu urechile prea mari, căruia i se spunea că arată ca un taxi cu portierele deschise fusese centrul batjocurii o întreagă viaţă, de multe ori

fiind chiar interpelat cu cruzime. Orice asociere cu tovarășii de joacă însemna umilințe și durere. Și atunci, de ce să nu evite contactele sociale? Era firesc să se teamă de oameni și să se retragă în sine. Era cumplit de speriat să se exprime în vreun fel, și nu e de mirare că începuse să fie considerat un dobitoc. După ce urechile i-au fost corectate, i s-a părut normal ca, atunci cînd nu a mai existat cauza momentelor jenante și a umilințelor, să-și asume un rol normal în viață — ceea ce a și făcut.

Sau gîndiți-vă la agentul de vînzări care a fost desfigurat ca urmare a unui accident de mașină. În fiecare dimineață cînd se bărbierea, vedea oribila cicatrice de pe obraz care îl desfigura și grotesca lui gură strîmbă. Pentru prima dată în viață, devenise dureros de conștient de sine. Îi era rușine cu el, și simțea că probabil și ceilalți îl găsesc respingător. Cicatricea devenise o obsesie pentru el. Era „altfel" decît ceilalți. Începuse „să se întrebe" ce gîndeau ceilalți despre el. Curînd, eul său avea să fie și mai mutilat decît chipul. Începuse să-și piardă încrederea în sine. Devenise amar și ostil. Curînd, aproape toată atenția s-a concentrat asupra sa și scopul său principal a devenit ocrotirea eului său și evitarea situațiilor care ar putea duce la umiliri. Era ușor de înțeles cum corectarea unei desfigurări faciale și recăpătarea unui chip „normal" vor atîrna mult în balanță în întreaga atitudine a acestui om, în sentimentele sale de sine, toate ducînd la un succes mult mai mare în muncă.

Și ce se întîmplă cu excepțiile în care oamenii nu se schimbă? Ducesa care întreaga ei viață a fost extrem de timidă pentru că avea un enorm neg pe nas? Deși în urma operației căpătase un nas clasic și un chip cu adevărat frumos, ea a continuat să joace rolul rățuștei celei urîte, al surorii nedorite, care nu va reuși niciodată să facă pe cineva să se uite la ea. Dacă într-adevăr bisturiul era fermecat, de ce nu acționa și în cazul ducesei?

Sau ce se întîmpla cu toți ceilalți care dobîndiseră chipuri noi, dar continuau să aibă vechea personalitate? Sau cum putea fi explicată reacția celor care insistau, spunînd că operațiile estetice *n-au nici un efect* asupra aparenței lor exterioare? Orice chirurg estetician a trecut prin așa ceva și probabil că a fost la fel de contrariat ca mine. Indiferent cît este de majoră schimbarea, există anumiți pacienți care insistă spunînd: „Arăt exact ca mai înainte, n-ai făcut nimic". Prietenii, chiar și familia, abia de-l mai recunosc și sînt entuziasmați de noua „frumusețe", dar pacientul insistă spunînd că schimbarea este minoră sau inexistentă, practic negînd orice schimbare. Compararea fotografiilor „dinainte" și „de după" nu ajută la mare lucru, ci cel mult îl face pe pacient și mai ostil. Printr-o ciudată alchimie mentală, pacientul gîndește așa: „Sigur că văd și eu că negul nu mai există pe nas, dar nasul în sine *arată* absolut la fel", sau „Nu se mai vede cicatricea, dar ea *tot* acolo e".

Cicatricea care provoacă mîndrie în loc de rușine

Un alt factor important în căutarea imaginii personale este că nu toate cicatricele sau desfigurările înseamnă rușine și umilințe. Cînd eram încă student la medicină în Germania, am cunoscut un coleg foarte mîndru de „cicatricea lui de sabie", de parcă ar fi fost ca o decorație pentru un american. Duieliștii erau elita societății universitare și o cicatrice facială demonstra că aparții acestei lumi. Pentru acești băieți, *achiziționarea* unei cicatrice oribile pe obraz avea același efect psihologic cu îndepărtarea cicatricei de pe obrazul pacientului meu agent de vînzări. În bătrînul New Orleans, o creolă purta cam tot așa un petic pe ochiul lipsă. Am început să înțeleg că bisturiul în sine nu avea puteri magice. Cuiva putea să-i producă o cicatrice, iar altcuiva putea să i-o îndepărteze cu aceleași rezultate psihologice.

Misterul urîțeniei imaginare

Pentru o persoană handicapată de un real defect congenital, sau care suferă de o desfigurare facială ca urmare a unui accident, chirurgia estetică poate face într-adevăr minuni. Din

aceste cazuri cu uşurinţă poate reieşi teoria că acesta ar fi leacul tuturor nevrozelor, nefericirilor, eşecurilor, temerilor, anxietăţilor sau lipsei de încredere. Ele toate ar putea fi îndepărtate prin chirurgia estetică a defectelor exterioare. Şi totuşi, conform acestei teorii, persoanele cu chipuri normale sau acceptabile ar trebui să nu sufere nici un handicap psihologic. Ar trebui să fie vesele, fericite, încrezătoare, lipsite de griji şi nelinişti. Dar ştim cu toţii prea bine că lucrurile nu stau aşa.

O asemenea teorie nu poate explica situaţia pacienţilor care vin la cabinetul unui chirurg estetician cu dorinţa de a face un „lifting" ca să-şi îndrepte o urîţenie imaginară. Există femei de 35 sau de 45 de ani care sînt convinse că arată „bătrîne", deşi sînt perfect normale şi în cele mai multe cazuri extraordinar de atrăgătoare.

De obicei, fetele tinere sînt convinse că sînt „urîte" şi asta doar pentru că gura, nasul sau dimensiunea bustului nu corespund perfect cu ceea ce văd ele în filme. Există şi bărbaţi care *cred* că urechile lor sînt prea mari sau nasul prea lung. Nici un chirurg estetician care-şi respectă etica profesională nu-i va opera pe aceştia, ci doar escrocii, aşa-numiţii „doctori de frumuseţe", pe care nu-i acceptă nici o asociaţie medicală, pentru că nimeni nu vrea asemenea indivizi lipsiţi de scrupule.

Acest tip de „urîţenie imaginară" este foarte frecvent. Un sondaj recent făcut într-o şcoală a arătat că 90% dintre elevi erau nemulţumiţi într-un fel sau altul de cum arătau. Cum există şi cuvintele „normal" şi „mediu", este clar că nu se poate ca 90% din populaţie să fie „anormală" sau „diferită" sau „cu probleme" fizice. Şi totuşi, sondaje similare au demonstrat că acelaşi procentaj al populaţiei în general găseşte un motiv de ruşine în privinţa imaginii fizice.

Aceşti oameni reacţionează *ca şi cum* ar suferi de o desfigurare propriu-zisă. Simt aceeaşi ruşine. Au aceleaşi temeri şi nelinişti. Capacitatea lor de a „trăi" din plin este blocată de aceleaşi obstacole psihologice. „Cicatricele" lor, deşi mentale şi afective, şi nu fizice, sînt la fel de epuizante.

Imaginea personală, adevăratul secret

Descoperirea imaginii personale explică toate discrepanţele aparente despre care am discutat. Ea este numitorul comun, *factorul determinant* în toate cazurile studiate, atît cînd este vorba de eşecuri, cît şi de succese.

Secretul este următorul: pentru a „trăi" cu adevărat, adică pentru a găsi viaţa satisfăcător de rezonabilă, este nevoie de o imagine personală adecvată şi realistă pe care s-o acceptăm. Trebuie să vă acceptaţi singuri. Trebuie să vă stimaţi. Trebuie să aveţi un eu în care să aveţi încredere şi în care să credeţi. Trebuie să fie un eu de care să nu vă fie ruşine şi pe care să-l puteţi exprima liber, creator, neîncercînd să-l ascundeţi. Trebuie să aveţi un eu care să corespundă realităţii, pentru a funcţiona eficient în lumea reală. Trebuie să vă cunoaşteţi atît punctele tari, cît şi punctele slabe, şi să fiţi onest în ambele direcţii. Imaginea dumneavoastră personală trebuie să fie o aproximare rezonabilă a „dumneavoastră", nefiind nici mai mult decît ceea ce sînteţi, dar nici mai puţin.

Atunci cînd această imagine personală este intactă şi sigură, vă simţiţi „bine". Cînd este ameninţată, vă simţiţi neliniştit şi nesigur. Cînd este potrivită şi vă simţiţi întru totul mîndri de ea, căpătaţi încredere de sine. Vă simţiţi liber să fiţi „dumneavoastră înşivă" şi să vă exprimaţi ca atare. Atunci funcţionaţi optim. Atunci cînd imaginea personală devine obiect de ruşine, aveţi tendinţa s-o ascundeţi, şi nu s-o etalaţi. Exprimarea creatoare este blocată, deveniţi ostil şi greu de abordat.

Dacă o cicatrice pe faţă întăreşte imaginea personală (ca în cazul duelistului german), cresc în egală măsură şi respectul de sine şi încrederea în sine. Dacă o cicatrice pe faţă diminuează imaginea personală (ca în cazul agentului de vînzări), rezultă o pierdere a respectului şi încrederii de sine.

Cînd prin chirurgie estetică este corectată o desfigurare facială, intervine o schimbare psihologică majoră *doar dacă* există o corectură corespunzătoare a imaginii personale mutilate. Uneori, o imagine de sine desfigurată continuă să persiste chiar şi după o operaţie reuşită, aşa cum „membrul fantomă"

continuă să provoace durere la ani de zile după ce a fost amputat brațul sau piciorul respectiv.

Încep o nouă carieră

Aceste observații mi-au îndreptat pașii spre o nouă carieră. Acum vreo 15 ani m-am convins că cei care vin la chirurgul estetician au nevoie de mai mult decît de o simplă operație, iar alții chiar n-au nevoie deloc de o operație. Dacă aveam să-i tratez pe acești pacienți drept persoane și nu drept nas, ureche, gură, mînă sau picior, puteam să le ofer ceva mai mult. Trebuia să fiu în stare să le demonstrez cum se poate obține un lifting spiritual, cum pot fi îndreptate cicatricele afective, cum își pot schimba atitudinea și gîndurile în egală măsură cu prezența fizică.

Acest studiu a fost extrem de rodnic. Astăzi sînt și mai convins că lucrul pe care ni-l dorim cel mai tare în adîncul sufletului nostru este mai multă VIAȚĂ. Fericirea, succesul, liniștea sufletească, sau indiferent ce vi se pare a fi suprema perfecțiune, în esență reprezintă mai multă viață. Cînd experimentăm emoții ca urmare a fericirii, a încrederii de sine și a succesului, de fapt ne bucurăm și mai mult de viață. În măsura în care blocăm capacitățile noastre și ne frustrăm harul de la Dumnezeu, îngăduindu-ne să trăim clipe de neliniște, teamă, învinuire, ură de sine, sufocăm astfel pur și simplu forța vitală pe care o avem la dispoziție, întorcînd spatele darului pe care îl avem de la Creatorul nostru. Și asta pînă acolo cînd, negînd darul vieții, ne dorim moartea.

Programul pentru o viață mai bună

După părerea mea, în ultimii 30 de ani psihologia a devenit mult prea pesimistă în privința omului și a potențialului său de schimbare și măreție. Avînd în vedere că psihologii și psihiatrii au mai ales de-a face cu ceea ce se cheamă „anormalitate", literatura de specialitate se referă aproape exclusiv la diversele anormalități și la tendințele de autodistrugere ale

omului. Din păcate, mulți oameni au citit atîtea despre asta, încît au început să privească cu ură „instinctul distructiv", vina, învinuirea și toate celelalte comportamente negative „normale" ale omului. O persoană obișnuită se simte extrem de fără putere cînd se gîndește să-și adune toată voința împotriva acestor forțe negative ale naturii umane, pentru a ajunge la sănătate și fericire. Dacă într-adevăr asta ar fi imaginea reală a naturii umane și a condiției umane, „progresul personal" ar deveni un lucru inutil.

Și totuși eu cred, și experiențele pacienților mei au confirmat-o, că nu trebuie să faceți totul singur. Există în fiecare dintre noi „instinctul de conservare", care acționează în direcția sănătății, a fericirii și a tot ceea ce înseamnă mai multă viață pentru cineva. Acest „instinct de conservare" lucrează *în favoarea dumneavoastră* prin ceea ce eu numesc Mecanismul creator sau atunci cînd este întrebuințat corect, „Mecanismul succesului" existent în fiecare ființă umană în parte.

Noi puncte de vedere științifice referitoare la „subconștient"

Noua știință a ciberneticii ne-a furnizat dovezi convingătoare ale așa-numitului „subconștient", el nefiind o „minte", ci un mecanism care încearcă să atingă un scop, un „servomecanism" constînd din creier și sistem nervos, prin intermediul căruia noi ne *comandăm* și *folosim* mintea. Cel mai recent concept este că omul nu are două minți, ci una singură, și anume conștientul care „operează" ca un mecanism automat de atingere a scopului fixat. El funcționează foarte asemănător felului în care o face servomecanismul electronic în privința principiilor fundamentale, dar este cu mult mai minunat și mai complex decît orice creier electronic sau rachetă ghidată ce a fost vreodată inventată de om.

Acest mecanism creator interior este impersonal. El funcționează automat și impersonal pentru atingerea scopurilor succesului și fericirii sau ale nefericirii și eșecului, în funcție

de obiectivele pe care vi le-ați fixat. Dacă-i oferiți „scopuri de succes", el va funcționa ca un „Mecanism al succesului". Dacă-i oferiți scopuri negative, el va funcționa la fel de impersonal și de fidel ca „Mecanism al eșecului".

Ca orice alt servomecanism, trebuie să aibă un scop precis, obiectiv, sau o „problemă" la care să lucreze.

Scopurile pe care le urmărește Mecanismul nostru creator sînt IMAGINI MENTALE, pe care le-am creat folosindu-ne IMAGINAȚIA.

Imaginea-scop-cheie este imaginea personală.

Imaginea noastră personală oferă limitele de atingere ale oricărui scop în parte. Ea definește „zona posibilului".

Ca orice alt servomecanism, mecanismul nostru creator funcționează conform unor informații și date pe care i le furnizăm (gîndurile noastre, convingerile, interpretările). Prin atitudinea noastră și interpretarea situațiilor, noi „descriem" problema la care să se lucreze.

Dacă furnizăm informații și date Mecanismului nostru creator, cum că sîntem nedemni, inferiori, incapabili (o imagine personală negativă), aceste date sînt prelucrate și se acționează în funcție de ele, ajungîndu-se la un „răspuns" sub formă de experiență obiectivă.

Ca orice alt servomecanism, Mecanismul nostru creator se folosește de aceste informații stocate sau de „memorie" atunci cînd acționează în rezolvarea problemelor curente sau reacționează la situațiile concrete.

Programul dumneavoastră pentru a trăi mai din plin constă înainte de toate în asimilarea cunoștințelor despre acest Mecanism creator sau sistem interior automat de ghidare și felul în care trebuie utilizat ca Mecanism al succesului, și nu ca Mecanism al eșecului.

Metoda în sine constă în învățarea, *practicarea* și *experimentarea* noilor obiceiuri de gîndire, imaginare, amintire și *acțiunea* pentru (1) dezvoltarea unei imagini personale adecvate și realiste și (2) folosirea Mecanismului dumneavoastră

creator pentru a folosi succesul și fericirea în atingerea unor scopuri anume.

Dacă vă puteți aminti, vă puteți îngrijora sau vă puteți lega șireturile la pantofi, înseamnă că puteți reuși.

Așa cum veți constata mai tîrziu, metoda folosită constă în crearea unor imagini mentale, experiență creatoare prin intermediul imaginației și formarea unor noi tipare de automatisme „acționînd" „ca și cum așa ar fi".

Deseori le spun pacienților: „Dacă vă puteți aminti, vă puteți îngrijora sau vă puteți lega șireturile la pantofi, nu veți avea nici o problemă în practicarea acestei metode." Lucrurile pe care trebuie să le faceți sînt simple, dar trebuie să exersați și să „experimentați". Vizualizarea, crearea mentală a imaginilor, nu este cu nimic mai dificilă decît ceea ce faceți atunci cînd vă amintiți o scenă din trecut sau vă îngrijorați asupra viitorului. Noile modele de acționare nu sînt cu nimic mai dificile decît „hotărîrea" necesară pentru a decide și apoi a vă lega șireturile la pantofi în fiecare dimineață alt fel, în loc să o faceți „ca de obicei", fără a fi nevoie de gîndire sau decizie.

CAPITOLUL 2

Descoperirea mecanismului dumneavoastră interior al succesului

S-ar putea să pară ciudat, dar este totuşi adevărat că pînă acum cîţiva ani cercetătorii nici măcar nu ştiau cum funcţionează creierul uman şi sistemul nervos atunci cînd urmăresc atingerea unui scop, deci „cu ţintă". Ei ştiau *ce* se întîmplă, pentru că făcuseră nenumărate şi meticuloase observaţii, dar nici o teorie nu scotea în evidenţă principiile prin care se stabileşte legătura dintre aceste fenomene şi un concept care să aibă un sens în sine. R.W. Gerard scria în iunie 1946 în *Scientific Monthly* referitor la creier şi imaginaţie, că este trist dar adevărat că înţelegerea noastră ar fi aceeaşi chiar dacă n-am avea în craniu decît vată.

Totuşi, cînd omul s-a hotărît să-şi construiască un „creier electronic" şi un mecanism de a-şi atinge scopul, a *trebuit să* descopere şi să utilizeze anumite principii fundamentale. Descoperindu-le, oamenii de ştiinţă au început să se întrebe: Oare tot aşa funcţionează şi creierul omenesc? Aşa ne-a conceput Creatorul, cu un servomecanism cu mult mai performant decît orice creier electronic sau sistem de ghidare visate vreodată de om, *dar care operează conform aceloraşi principii fundamentale*? Conform părerilor unor celebri ciberneticieni, cum ar fi dr. Norbert Wiener[1],

1. Norbert Wiener (1894–1964), matematician american şi inventator al ciberneticii. Un matematician precoce, a fost profesor la Massachusetts Institute of Technology din 1919 pînă la pensionare. A pus bazele ciberneticii (şi a teoriei matematice a predicţiei) în timpul celui de-al doilea război

dr. John von Neumann[2] şi alţii, răspunsul este un „da" fără rezerve.

Sistemul încorporat de ghidare

Fiecare fiinţă vie are un sistem de ghidare încorporat sau un mecanism de atingere a scopului, instalat de Creator pentru a ajuta la atingerea scopului, care în termeni largi înseamnă „viaţa". Într-o formă mai simplă, scopul este „să trăieşti", adică să supravieţuieşti fizic în lupta cu cei din specia ta sau din alte specii. Mecanismul încorporat al animalelor se limitează la găsirea hranei şi a adăpostului, la evitarea sau înfruntarea duşmanilor şi întîmplării şi la reproducere pentru asigurarea supravieţuirii speciilor.

La om, scopul „de a trăi" înseamnă mai mult decît o simplă supravieţuire. Pentru un animal, a „trăi" înseamnă pur şi simplu împlinirea unor nevoi fizice. Omul are însă şi nişte nevoi afective şi spirituale pe care animalele nu le au. În consecinţă, pentru om a „trăi" presupune mai mult decît supravieţuirea fizică şi reproducerea pentru continuarea speciei. Înseamnă în egală măsură anumite satisfacţii spirituale şi afective. „Mecanismul încorporat al succesului" este mult mai performant decît al animalului. În plus faţă de a-l ajuta să evite sau să depăşească primejdiile şi „instinctul sexual" care ajută la păstrarea rasei, Mecanismul succesului la om îl poate

mondial, cînd se ocupa cu studiul tirului asupra ţintelor mobile; a publicat cartea despre cibernetică în 1948.

Ca români, să menţionăm că o formă a conceptului fundamental al ciberneticii (feedback — legea reversibilităţii) apare în lucrarea „Psihologia consonantistă" (Lugoj, 1938) a medicului bănăţean Ştefan Odobleja (1902–1978).

2. John von Neumann (1903–1957), unul dintre cei mai mari matematicieni ai secolului XX. De origine maghiară şi educaţie germană, şi-a desfăşurat activitatea ştiinţifică la Princeton, S.U.A. Pe lîngă rezultatele sale din matematică şi fizică matematică, von Neumann a avut un rol esenţial în construcţia primelor maşini electronice de calcul.

stimula să găsească răspunsuri la diverse probleme, să inventeze, să scrie poezii, să conducă o afacere, să vîndă mărfuri, să exploreze noi orizonturi în ştiinţă, să-şi găsească o cît mai mare linişte sufletească şi să-şi dezvolte o personalitate mai complexă sau să atingă succesul sub orice altă formă de care este strîns legat în ideea de „a trăi" sau a-şi face viaţa mai intensă.

„Instinctul" succesului

O veveriţă nu trebuie învăţată cum să-şi adune alunele şi nici nu trebuie învăţată cum să şi le păstreze pentru iarnă. O veveriţă născută primăvara încă nu ştie ce e iarna. Şi totuşi, în toamna anului respectiv, o vezi adunîndu-şi cu grijă alunele pe care le mănîncă în lunile de iarnă, cînd nu are altă hrană la dispoziţie. O pasăre nu are nevoie să ia lecţii ca să-şi facă un cuib. Şi nici să urmeze cursuri de navigaţie. Şi totuşi, păsările străbat mii de kilometri, uneori deasupra oceanului. Ele nu au ziare sau televizor care să le dea starea vremii şi nici cărţi scrise de exploratori sau pionieri ai păsărilor, care să le facă hărţi pentru cînd pleacă în ţările calde. Şi totuşi pasărea „ştie" cînd vine vremea rece şi exact unde este climă caldă, chiar dacă e la o distanţă de mii de kilometri.

În încercarea de a explica aceste lucruri, de obicei spunem că animalele au un „instinct" care le ghidează. Analizaţi acest instinct şi veţi descoperi că îl ajută pe animal să se adapteze cu bine mediului înconjurător. Pe scurt, animalele au „instinctul succesului".

Deseori uităm faptul că şi omul are un instinct al succesului, cu mult mai grozav şi mai complex decît cel al animalului. Creatorul nu l-a năpăstuit pe om. Ba chiar omul a fost extrem de binecuvîntat în această direcţie.

Animalele nu-şi pot alege scopurile. Scopurile lor (supravieţuirea şi reproducerea) sînt prefixate, ca să zicem aşa. Mecanismul succesului lor este limitat la aceste imagini încorporate ale scopului pe care noi le numim „instincte".

Pe de altă parte, omul are ceva ce animalele n-au — Imaginaţie creatoare, căci omul, dintre toate creaturile, este mai mult decît atît, este un creator. Cu imaginaţia lui, el poate formula o multitudine de scopuri. Omul singur îşi poate direcţiona Mecanismul succesului folosindu-şi imaginaţia sau capacitatea de a-şi imagina.

Deseori ne gîndim la „Imaginaţia creatoare" ca aplicîndu-se doar poeţilor, inventatorilor şi celor asemeni lor. Dar imaginaţia *este* creatoare în tot ceea ce facem. Chiar dacă nu au înţeles de ce sau cum este fixat mecanismul creator pentru a intra în acţiune, gînditorii profunzi ai tuturor timpurilor, precum şi încăpăţînaţii „practici" au recunoscut acest fapt şi s-au folosit de el. Napoleon spunea că „Imaginaţia conduce lumea". „Imaginaţia, dintre toate resursele omului, este cea mai asemănătoare lui Dumnezeu", spunea Glenn Clark. „Imaginaţia este cel mai important izvor al activităţii umane şi sursa progresului... Distrugeţi-o şi condiţia umană va stagna şi vom ajunge nişte brute", spunea Dugold Stewart, celebrul filozof scoţian. Henry J. Kaiser susţinea că „îţi poţi imagina viitorul". El atribuia mare parte a reuşitei sale în afaceri imaginaţiei sale creatoare, dar şi folosirii ei în mod pozitiv şi constructiv.

CUM FUNCŢIONEAZĂ MECANISMUL SUCCESULUI

„Dumneavoastră" nu sînteţi maşini.

Dar noile descoperiri în domeniul ciberneticii fac să se ajungă la concluzia că, fizic, creierul şi sistemul nervos formează un servomecanism pe care „dumneavoastră" îl folosiţi şi care funcţionează foarte asemănător unui computer electronic sau unui instrument mecanic de căutare a atingerii scopului. Creierul dumneavoastră şi sistemul nervos constituie un mecanism de atingere a scopului care operează automat pentru a reuşi un anumit scop, asemănîndu-se mult cu principiul torpilei sau al rachetei care-şi caută ţinta îndreptîndu-se spre ea. Servomecanismul dumneavoastră încorporat funcţionează şi ca „sistem de ghidare" pentru a vă îndrepta în

direcţia corectă şi a atinge anumite obiective sau a reacţiona corect la mediul înconjurător, dar şi ca un „creier electronic", care poate funcţiona automat pentru a rezolva probleme, pentru a da răspunsurile necesare şi a furniza noi idei sau „surse de inspiraţie". În cartea sa *Computerul şi creierul*, dr. John von Neumann spune că de fapt creierul omenesc are toate calităţile care există la computerele de tip analog sau digital.

Cuvîntul „cibernetică" vine din greacă şi înseamnă „cîrmaciul".

Servomecanismele sînt în aşa fel construite încît în mod automat ele „cîrmesc" spre scop, ţintă sau „răspuns".

„PSIHO-CIBERNETICA" — UN NOU CONCEPT REFERITOR LA FELUL CUM FUNCŢIONEAZĂ CREIERUL DUMNEAVOASTRĂ

Atunci cînd concepem creierul uman şi sistemul nervos drept un servomecanism care funcţionează conform principiilor ciberneticii, avem un nou indiciu asupra felului în care acţionează comportamentul uman.

Am hotărît ca acest nou concept să se numească Psiho-cibernetică: adică principiile ciberneticii aplicate la creierul uman.

Trebuie însă să repet: Psiho-cibernetica nu presupune că omul *este* o maşină. Mai degrabă înseamnă că omul *are* o maşină pe care o foloseşte. Să examinăm o parte din asemănările dintre servomecanismul mecanic şi creierul uman.

CELE DOUĂ TIPURI GENERALE DE SERVOMECANISM

Servomecanismele sînt împărţite în două tipuri: (1) cazul în care ţinta, scopul sau „răspunsul" sînt *cunoscute* şi obiectivul este atingerea sau îndeplinirea lor şi (2) cazul în care ţinta sau „răspunsul" nu sînt cunoscute, şi obiectivul este descoperirea sau localizarea sa. Creierul omenesc şi sistemul nervos operează în ambele direcţii.

Un exemplu al primului tip este torpila automată sau detectorul de rachete. Ţinta sau scopul sînt cunoscute — un vas sau un avion al duşmanului. Obiectivul este să ajungă la ele. Aceste maşini trebuie să „cunoască" ţinta spre care se îndreaptă. Trebuie să aibă un oarecare sistem de propulsie, care să le îndrepte în direcţia respectivă, cea a ţintei. Trebuie să fie echipate cu „senzori" (radar, sonar, detector de căldură etc.) care aduc informaţii referitoare la ţintă. Aceste „organe senzoriale" fac ca maşina să fie informată dacă se află pe drumul corect (feedback pozitiv) şi dacă nu cumva comite vreo eroare şi iese de pe traiectorie (feedback negativ). Aparatul nu reacţionează sau nu răspunde la un feedback pozitiv. Deja asta înseamnă că procedează corect. Adică „face ceea ce a început să facă". Totuşi trebuie să existe şi un mecanism corector, care să reacţioneze la feedback-ul negativ. Feedback-ul negativ informează mecanismul că este „ieşit din traiectorie", prea la dreapta, şi ca urmare mecanismul automat de corectare face modificarea necesară pentru a cîrmi aparatul mai spre stînga. Există şi o „supercorecţie", deci prea mult la stînga, această greşeală fiind făcută din pricina unui feedback negativ, şi atunci mecanismul corector cîrmeşte din nou aparatul puţin mai la dreapta. Torpila îşi atinge scopul *mergînd înainte, făcînd greşeli* şi corectîndu-le permanent. Printr-o serie de acţiuni în zig-zag, practic îşi „croieşte" drumul spre obiectiv.

Dr. Norbert Wiener, care a fost un pionier în domeniul mecanismelor automate de atingere a obiectivelor în cel de-al doilea război mondial, crede că ceva similar se întîmplă şi la nivelul sistemului nervos uman de cîte ori ai o activitate cu un scop — chiar şi dintre cele mai simple, ca de exemplu luarea furculiţei de pe masă.

Noi sîntem în stare să ne atingem scopul de a lua furculiţa printr-un mecanism automat, şi nu prin „voinţă" sau simplă gîndire. Tot ceea ce face creierul este să selecteze scopul şi să acţioneze asupra lui, furnizîndu-i informaţiile necesare, pen-

tru ca mecanismul automat, în cazul dat mîna, să corecteze traiectoria.

La început, spunea dr. Wiener, doar un anatomist ar putea să determine ce mușchi sînt implicați în ridicarea furculiței. Chiar dacă ați ști, tot nu v-ați spune în mod conștient: „Trebuie să-mi contractez mușchii umărului, să-mi ridic brațul, și acum trebuie să-mi contractez tricepșii ca să întind brațul etc." Pur și simplu mergeți și luați furculița și nu sînteți conștienți de ordinele pe care le dați mușchilor dumneavoastră și nici nu contabilizați cîtă contracție musculară este necesară.

Cînd DUMNEAVOASTRĂ selectați scopul și declanșați acțiunea, totul este preluat de un mecanism automat. Întîi de toate, ridicați furculița sau faceți alte mișcări similare pe care le-ați mai făcut. Mecanismul dumneavoastră automat a „învățat" ceva din reacția corectă necesară. După care mecanismul automat folosește datele feedback-ului furnizate creierului de către ochi, care vă spun „gradul în care furculița nu a fost luată de pe masă". Aceste date de feedback dau posibilitatea mecanismului automat să corecteze permanent mișcarea mîinii dumneavoastră pînă ce este cîrmită spre furculiță.

În cazul unui copilaș care abia a învățat să-și folosească mușchii este mult mai evidentă încercarea de corectare a mișcării cînd vrea să ajungă la o jucărie. Copilul are foarte puține „informații înmagazinate" după care să se ghideze. Mîna lui bîjbîie pe măsură ce încearcă să ajungă la jucărie. Aceasta este caracteristic momentului învățării, pentru că atunci cînd el are loc, corecția este tot mai fină. Putem observa asta la o persoană care abia a învățat să conducă o mașină și care „supercorectează" și merge în zig-zag pe stradă.

Și totuși, o dată ce ai obținut un răspuns corect sau „de succes", acesta este „reținut" pentru a fi folosit și pe viitor. Mecanismul automat multiplică atunci această reacție de succes în situații viitoare. El a „învățat" cum să reacționeze cu succes. El *„își amintește" succesele și își uită eșecurile,* repetă acțiunile de succes fără să le mai conștientizeze, acestea transformîndu-se într-un obicei.

Cum găsește creierul dumneavoastră răspunsuri la probleme

Să presupunem că este întuneric în cameră, deci nu puteți vedea furculița. Știți sau sperați ca ea să fie pe masă, împreună cu alte obiecte. Instinctiv, mîna dumneavoastră o să înceapă să „pipăie" înainte și înapoi, făcînd niște mișcări în zig-zag (sau „scanînd"), respingînd obiect după obiect, pînă ce dați de furculiță și o „recunoașteți". Acesta este un exemplu al celui de-al doilea tip de servomecanism. Amintirea unui nume temporar uitat este un alt exemplu. Un „scaner" în creierul dumneavoastră caută printre amintirile acumulate pînă ce „recunoaște" numele corect. Un creier electronic rezolvă problema în același fel. Întîi de toate, o mulțime de date trebuie introduse în mașină. Această înmagazinare sau înregistrare a informațiilor reprezintă „memoria mașinii". Se pune o problemă aparatului. El caută în memorie pînă cînd localizează unicul „răspuns" valabil care îndeplinește toate condițiile problemei. Problema și răspunsul constituie împreună „un tot", o situație, o structură. Cînd parte a acestei situații sau structuri (problemă) este furnizată aparatului, el localizează doar „părțile care lipsesc" sau cărămida cu dimensiunea ideală, ca să zicem așa, pentru completarea unei structuri.

Cu cît știm mai multe despre creierul omenesc, cu atît el se aseamănă tot mai tare în privința funcțiilor sale cu un servomecanism. De exemplu, dr. Wilder Penfield, medic la Institutul de neurologie din Montreal, ne-a informat recent la o întîlnire a Academiei Naționale de Știință că a descoperit un mecanism de înregistrare într-o mică zonă a creierului, care aparent reține tot ceea ce a experimentat vreodată o persoană, dar și observă și învață. În timpul unei operații pe creier, în care pacienta era complet trează, dr. Penfield a atins o mică zonă a cortexului cu un instrument chirurgical. Dintr-o dată pacienta a exclamat că „retrăiește" un incident din copilărie pe care în mod conștient îl uitase. Alte experiențe în această direcție au dus la aceleași rezultate. În anumite zone ale cortexului, pacienții nici măcar nu-și „amintesc" experiențele

trecute, ci le retrăiesc, experimentînd cît se poate de *realist* toate imaginile, sunetele și senzațiile experienței inițiale. E ca și cum experiențele trecutului ar fi fost înregistrate pe o casetă și apoi revăzute. Rămîne însă în continuare un mister cum un mecanism atît de mic precum creierul omenesc poate înmagazina un număr atît de mare de informații.

Neurofizicianul britanic W. Grey Walter spunea că cel puțin zece miliarde de celule electronice ar fi necesare pentru a face o copie a creierului omenesc. Aceste celule ar ocupa cam 500 de mii de metri cubi și alte cîteva milioane de metri cubi ar mai fi necesare pentru „nervi" sau cabluri. Puterea necesară pentru operare ar fi de un miliard de wați[1].

O privire asupra mecanismului automat în acțiune

Ne minunăm de precizia detectorului de rachete, care poate într-o fracțiune de secundă să fixeze locul de interceptare și „să fie acolo" exact în momentul în care se face contactul.

Și totuși, oare nu același lucru la fel de extraordinar se întîmplă de fiecare dată cînd un jucător de baseball prinde o minge din zbor? Pentru a calcula unde va cădea mingea sau unde va fi „punctul de interceptare", trebuie să țină cont de viteza mingii, curbura căderii, direcția, vîntul, viteza inițială și scăderea progresivă a vitezei. El trebuie să facă toate aceste calcule atît de rapid, încît „să-și ia zborul" încă din clipa în care mingea a fost lovită. După care trebuie să calculeze cît de repede trebuie să alerge și în ce direcție pentru a ajunge în punctul în care să intercepteze exact mingea. Jucătorul nici nu se gîndește la așa ceva. Mecanismul său încorporat de atingere a scopului calculează pentru el toate aceste date pe care le furnizează ochilor și urechilor sale. Computerul din creierul său preia informația, o compară cu datele deja existente (amintiri ale altor succese sau eșecuri în prinderea min-

1. Tehnologia a avansat și ea din anii '50. Observație valabilă și pentru alte analize ale computerelor ce urmează în carte. (*N. ed.*)

gii din zbor). Toate aceste calcule necesare se fac într-o fracțiune de secundă și se dau ordine precise mușchilor picioarelor sale, după care el „doar aleargă".

Știința poate construi computerul, dar nu și operatorul

Dr. Wiener susține că într-un timp relativ scurt oamenii de știință vor putea construi un creier electronic, comparabil celui uman. „Cred că lumea este deja conștientă de avantajele și dezavantajele aparatelor electronice, comparativ cu creierul uman." „Numărul comutatoarelor la nivelul creierului uman depășește cu mult numărul lor la nivelul oricărui computer, chiar și al celor care urmează să fie proiectate în viitorul apropiat."

Chiar dacă un asemenea aparat ar fi construit, n-ar avea cine să-l „opereze". Computerul nu are un creier și nici un „eu". El nu-și poate pune singur întrebări. El n-are imaginație și nu-și poate fixa singur scopuri. Nu poate discerne care scopuri merită și care nu. Nu are emoții, nu poate „simți", el funcționează doar pe noi date furnizate de către un operator de date de feedback, pe care și le-a luat din „organele senzoriale" și din informații înmagazinate anterior.

Există oare o înmagazinare infinită de idei, noțiuni și putere?

Mulți mari gînditori ai tuturor timpurilor au crezut că „informația înmagazinată" a omului nu este limitată de amintirile sale referitoare la experiențele trecutului sau la faptele deja învățate. „Există o minte comună tuturor oamenilor", spunea Emerson, care compara mintea noastră individuală cu golfulețele oceanului universal al minții.

Edison credea că o parte din ideile sale provin dintr-o sursă exterioară. Odată, cînd i s-a făcut un compliment pentru o idee creatoare, el nu și-a asumat meritele, spunînd că „ideile plutesc în aer" și că dacă el nu ar fi descoperit respectivul lucru, l-ar fi descoperit altcineva.

Dr. J.B. Rhine, şeful catedrei Laboratorului de Parapsihologie al Universităţii Duke, a demonstrat în urma unor experienţe că omul are acces la noţiuni, fapte şi idei nu doar prin intermediul memoriei sau al informaţiilor înmagazinate din experienţa acumulată. Prin experienţe ştiinţifice de laborator s-a demonstrat că există telepatie, clarviziune, previziune. Descoperirile sale, şi anume că omul deţine nişte „factori extrasenzoriali" pe care el i-a numit „Psi" nu mai este pusă la îndoială de oamenii de ştiinţă, care şi-au revizuit serios punctele de vedere. Cum spunea profesorul R.H. Thouless de la Universitatea Cambrige: „Realitatea acestor fenomene trebuie privită ca dovedită drept certitudine, aşa cum este cazul cu tot ceea ce se studiază în mod ştiinţific."

Dr. Rhine spunea: „Am descoperit că există o capacitate de dobîndire a noţiunilor, care transcende funcţiile senzoriale. Această capacitate extrasenzorială ne poate da informaţii în legătură cu diverse stări obiective, dar şi subiective, de cunoaştere a lucrurilor, dar şi a minţilor." Se spune că Schubert i-a spus unui prieten că procesul său creator consta în „amintirea unor melodii" la care nici el, nici altcineva nu s-a gîndit vreodată.

Mulţi artişti creatori, precum şi psihologi care au studiat procesul creator au fost impresionaţi de similitudinea dintre inspiraţia creatoare, revelaţiile bruşte, intuiţiile etc. şi memoria umană obişnuită.

Căutarea unei noi idei sau a unui răspuns la o problemă este de fapt foarte asemănătoare cu încercarea de a ne aminti un nume pe care l-am uitat. Ştiţi sigur că numele este „acolo", pentru că altfel nu l-aţi căuta. Scanerul din creierul dumneavoastră caută în amintirile înmagazinate, pînă ce numele dorit este „recunoscut" sau „descoperit".

Răspunsul există acum

În acelaşi fel, atunci cînd încercăm să găsim o nouă idee sau să răspundem unei probleme, *trebuie să ne asumăm faptul că răspunsul există deja undeva,* şi să ne concentrăm să îl găsim. Dr. Norbert Wiener spunea: „O dată ce un om de ştiinţă atacă o anumită problemă, la care ştie că are un răspuns, întreaga sa atitudine este schimbată. El ştie deja în proporţie de 50% care este răspunsul." (Norbert Wiener, *Folosirea omenească a fiinţelor umane*, Houghton Mifflin, New York)

Atunci cînd intenţionaţi să efectuaţi o muncă de tip creator, indiferent că este vorba de domeniul vînzărilor, afacerilor, al compunerii unui sonet, al îmbunătăţirii relaţiilor umane sau orice altceva, înseamnă că aveţi un scop în gînd, un obiectiv care trebuie atins, un răspuns „ţintă" care, chiar dacă pare vag, va fi „recunoscut" atunci cînd va fi îndeplinit. Dacă într-adevăr vreţi să faceţi afaceri şi aveţi o dorinţă intensă, şi vă gîndiţi din toate unghiurile la această problemă, mecanismul creator va funcţiona şi „scanerul" despre care am vorbit mai înainte va căuta prin informaţiile înmagazinate sau va „tatona" pînă va găsi un răspuns. El selectează cîte o idee, cîte un fapt sau o serie de experienţe anterioare şi le corelează sau „le leagă între ele" într-un tot logic, care va „completa" situaţia iniţială incompletă, „rezolvînd" ecuaţia, şi deci problema. Cînd această soluţie este oferită conştientului — de obicei într-un moment neaşteptat, cînd vă gîndiţi la cu totul altceva — sau chiar într-un vis, atunci cînd conştientul doarme — se produce un „declic" şi dintr-o dată „recunoaşteţi" că acesta este răspunsul pe care îl căutaţi.

În acest proces, oare mecanismul dumneavoastră creator are acces la informaţia înmagazinată într-o minte universală? Numeroasele experienţe cu creatori par să indice că aşa este. Altfel cum ar fi posibil, de exemplu, să explicăm experienţa lui Louis Agassiz, povestită de soţia sa:

> Se străduise din răsputeri să descifreze o urmă obscură a unui peşte fosilă pe o piatră în care se păstrase. Total dezorientat, a lăsat deoparte munca la un moment dat şi a încercat să nu se mai gîndească la asta. Curînd după aceea, s-a trezit într-o noapte convins fiind că atunci cînd încă dormea văzuse peştele în întregime ca şi cum cineva l-ar fi refăcut perfect.

S-a dus dis-de-dimineață la *Jardin des Plantes*, gîndindu-se să se mai uite o dată la urma de pe piatră, în speranța să găsească un indiciu referitor la viziunea pe care o avusese. În zadar însă. Parcă nu mai distingea chiar nimic. Noaptea următoare a văzut din nou peștele, dar cînd s-a trezit i-a dispărut din memorie. Sperînd că experiența se va repeta, în cea de-a treia noapte și-a luat o hîrtie și un creion lîngă pat, înainte să meargă la culcare.

Spre dimineață, peștele i-a reapărut în vis, întîi vag, dar în cele din urmă extrem de clar, încît n-a mai avut nici un dubiu asupra trăsăturilor sale zoologice. Pe jumătate adormit, într-o bezna totală, a desenat pe hîrtia respectivă trăsăturile.

Dimineața a fost surprins să vadă în schița sa nocturnă amănunte ce i se păruseră imposibile la acea fosilă. S-a dus iar la *Jardin des Plantes* și, luîndu-și drept ghid desenul, a reușit să scoată la suprafață din piatră porțiuni din peștele care se ascundea. Cînd a terminat, fosila corespundea perfect visului și desenului și a reușit să o clasifice cu ușurință.

EXERCIȚIU PRACTIC

Construiți o nouă imagine mentală

Personalitățile tip-nefericite sau eșec nu-și pot construi o nouă imagine personală prin simplă voință sau hotărîre arbitrară. Trebuie să existe o bază, o justificare, un motiv pentru ca vechea imagine de sine să fie percepută ca o eroare și să apară una nouă, potrivită. Nu poți pur și simplu să-ți creezi o nouă imagine personală dacă nu ești convins că se bazează pe *realitate*. Experiența a demonstrat că atunci cînd cineva își schimbă imaginea personală, are impresia, dintr-un motiv sau altul, că „percepe" adevărul sau realitatea despre sine.

Adevărul vă poate scăpa de o veche imagine personală inadecvată, cu condiția să citiți cît mai des acest capitol, să vă gîndiți intens la implicațiile lui și să le întipăriți în mintea dumneavoastră.

Știința a confirmat deja ceea ce filozofii, misticii și alți intuitivi au spus demult. Fiecare ființă umană în parte a fost practic „concepută pentru succes" de către Creatorul său. Fiecare ființă umană are acces la o putere mai mare decît cea de sine.

Aceasta înseamnă că și DUMNEAVOASTRĂ.

Cum spunea Emerson, „Nu există măreț și mărunt".

Dacă ați fost făcuți pentru succes și fericire, înseamnă că vechea imagine de sine a dumneavoastră ca o persoană nedemnă de fericire, ca o persoană „sortită" eșecului, este o eroare.

Citiți acest capitol de cel puțin trei ori pe săptămînă în primele 21 de zile. Studiați-l și aprofundați-l. Căutați exemple din experiența dumneavoastră sau a prietenilor dumneavoastră care să ilustreze mecanismul creator în acțiune.

Învățați pe dinafară următoarele principii de bază prin care operează mecanismul succesului dumneavoastră. Nu e nevoie să fiți inginer electronist sau fizician pentru a opera propriul servomecanism și nu e mai complicat decît conducerea unui automobil, pentru care nu apelați la un inginer, așa cum nu chemați electricianul ca să vă aprindă lumina în cameră. Trebuie să fiți familiarizat cu următoarele, pentru că, o dată ce le veți reține, vor arunca o „lumină nouă" referitor la ceea ce va fi în continuare:

1. Mecanismul încorporat al succesului dumneavoastră trebuie să aibă un scop sau o „țintă". Acest scop sau țintă trebuie concepute ca și cum „ar exista deja" într-o formă actuală sau potențială. Mecanismul operează fie prin (1) cîrmirea spre un scop deja existent, fie prin (2) „descoperirea" a ceva care există deja.
2. Mecanismul automat este teleologic, adică operează sau trebuie orientat spre „rezultate finale" sau scopuri. Nu fiți descurajat dacă „mijloacele folosite" nu par evidente. Funcția mecanismului automat este să furnizeze „mijloacele folosite" atunci cînd furnizați un scop. Gîndiți în termeni de rezultat final; mijloacele necesare vor apărea singure.
3. Nu vă temeți să faceți greșeli. Nu vă temeți de eșecuri temporare. Orice servomecanism atinge scopul prin feedback negativ sau prin mersul înainte, făcînd greșeli și corectînd imediat traiectoria.

4. Însușirea deprinderilor de orice fel se obține prin încercări și greșeli corectate mental după o eroare, pînă ce mișcarea „de succes" sau performanța au fost atinse. *După aceea,* ceea ce se învață și continuă ca succes se obține *uitînd greșelile trecutului* și *amintindu-vă reacția de succes* în așa fel încît să poată fi „imitată".
5. Trebuie să învățați să aveți încredere în mecanismul dumneavoastră creator. El își face treaba, așa încît nu-l „blocați" devenind prea preocupat sau prea nerăbdător dacă va funcționa sau nu sau încercînd să-l forțați prea mult printr-un efort conștient. Trebuie să-l „lăsați" să funcționeze și nu să-l „faceți" să funcționeze. Această încredere este necesară pentru că mecanismul dumneavoastră creator operează sub nivelul conștientului și nu aveți cum să „știți" ce se întîmplă privind de la suprafață. Mai mult, el operează în mod firesc *spontan*, conform *nevoilor prezente*. De aceea, nu aveți nici o garanție anterioară. El funcționează *pe măsură ce acționați* și cînd îi dați o comandă pe care s-o îndeplinească. Nu trebuie să așteptați să acționeze doar cînd aveți o dovadă, trebuie s-o faceți ca și cum ea ar exista, pentru că va apărea. Sau, cum spunea Emerson: „Faceți lucruri și veți avea puterea."

Imaginația — prima cheie a Mecanismului succesului

Imaginația are un rol mult mai important în viața noastră decît ne dăm noi seama.

Aceasta s-a demonstrat de multe ori în practică. O întîmplare memorabilă este cea referitoare la un pacient de-al meu, care era obligat de familia sa să vină la mine la cabinet. Era un bărbat de aproape 40 de ani, necăsătorit, care avea o slujbă de rutină peste zi și de îndată ce o termina stătea toată ziua în cameră, neieșind nicăieri și nefăcînd nimic. A avut mai multe slujbe, dar niciodată nu a reușit să stea prea mult la vreuna. Problema sa era că avea un nas destul de mare și niște urechi cam clăpăuge. El se considera „urît" și „caraghios". Avea impresia că persoanele cu care intra în legătură peste zi rîdeau de el și-l vorbeau pe la spate tocmai pentru că era atît de „ciudat". Își imagina cu atîta tărie aceste lucruri încît aproape că se temea să mai iasă în lume. Nici în casă nu se simțea foarte în „siguranță". Bietul om își imagina că pînă și familiei lui îi era „rușine" cu el, pentru că „arăta ciudat" și nu ca „toată lumea".

De fapt defectele sale fizice nu erau grave. Nasul lui era unul tipic „clasic roman", iar urechile, deși cam mari, nu ieșeau cu nimic în evidență față de ale miilor de alți oameni care le aveau la fel. Disperată, familia lui l-a adus la mine ca să vadă dacă nu l-aș putea ajuta. Mi-am dat seama că nu are nevoie de o operație, ci doar să înțeleagă faptul că imaginația lui distrusese imaginea sa personală și că nici nu știa care este adevărul despre sine. El nu era de fapt urît. Oamenii nu-l socoteau ciudat și nu rîdeau de cum arată. Era doar vina imagi-

nației sale că era atît de nefericit. Imaginația declanșase în interiorul său un mecanism automat negativ al eșecului, care funcționa la intensitate maximă spre totala sa nefericire. Noroc că după cîteva ședințe cu el, dar și cu sprijinul familiei, a reușit încetul cu încetul să înțeleagă că puterea propriei sale imaginații era direct răspunzătoare pentru starea sa și a reușit să-și construiască o imagine personală reală și să capete încrederea de care avea nevoie, folosind imaginația creatoare și nu pe cea distrugătoare.

„Imaginația creatoare" nu este ceva care aparține doar poeților, filozofilor și inventatorilor, ea participă la fiecare act al nostru, pentru că imaginația este cea care stabilește „imaginea" scopului la care lucrează mecanismul nostru automat. Noi acționăm sau nu reușim să acționăm nu dintr-un motiv care ține de „voință", așa cum se crede în mod obișnuit, ci din pricina imaginației.

O ființă umană întotdeauna acționează, simte și înfăptuiește conform cu ceea ce își *imaginează că este adevărat* despre sine și ceea ce-l înconjoară.

Aceasta este o lege fundamentală a minții. Așa sîntem noi concepuți.

Cînd vedem această lege cu ochii minții, ceea ce este posibil mai ales în cazul celor hipnotizați, sîntem înclinați să credem că e ceva ocult și paranormal. De fapt, sîntem martorii unui proces normal al creierului omenesc și al sistemului nervos.

De exemplu, dacă unui bun medium în stare de hipnoză i se spune că se află la Polul Nord, nu numai că va tremura și i se va *părea* că-i este frig, dar și trupul său va reacționa ca și cum i-ar fi frig și i s-ar face pielea de găină. Același fenomen a fost demonstrat și asupra unor studenți treji atunci cînd li s-a spus să-și *imagineze* că sînt cu mîna într-o găleată cu apă rece. Termometrele arătau că temperatura a scăzut în mîna „tratată" astfel. Dacă îi veți spune cuiva în stare de hipnoză că degetul dumneavoastră este un vătrai încins, nu numai că se va strîmba de durere atunci cînd îl veți atinge, dar siste-

mele cardiovascular și limfatic îl vor respinge ca și cum degetul dumneavoastră ar fi un vătrai încins care arde și chiar face bășici pe piele. Cînd studenților treji li s-a spus să-și *imagineze* că au un loc fierbinte pe frunte, atunci cînd s-au făcut măsurătorile respective s-a demonstrat că într-adevăr a crescut temperatura pielii.

Sistemul dumneavoastră nervos nu distinge diferența dintre o *experiență imaginată* și una „reală". În ambele cazuri, el reacționează automat la informația pe care i-o transmiteți din creier.

Sistemul dumneavoastră nervos reacționează conform cu ceea ce „dumneavoastră" *gîndiți* sau *vă imaginați* că este *adevărat*.

Secretul „Puterii hipnotice"

Dr. Theodore Xenophon Barber a făcut un studiu extrem de vast în privința hipnozei atunci cînd era profesor asociat la catedra de psihologie a Universității Americane din Washington, D.C., dar și cînd a devenit profesor asociat al Laboratorului de Relații Sociale de la Universitatea Harvard. El scria în revista *Science Digest*:

> Am descoperit că persoanele supuse hipnozei pot face lucruri surprinzătoare atunci cînd sînt *convinse* că cel care le hipnotizează spune lucruri perfect valabile... Hipnotizatorul îl ghidează pe hipnotizat pînă ce-l convinge că spusele sale sînt *lucruri reale*, după care hipnotizatul se comportă total diferit și *gîndește* și *crede* diferit.
>
> Dintotdeauna, hipnoza a părut ceva misterios pentru că a fost greu de înțeles cum se poate ajunge la un comportament atît de neobișnuit. Toată lumea credea că trebuie să fie ceva în plus, o formă de putere neînțeleasă.
>
> Și totuși adevărul este că atunci cînd hipnotizatul este convins că este surd se comportă ca și cum ar fi surd. Cînd este convins că este insensibil la durere, poate suporta și o operație fără anestezie. Forța misterioasă sau puterea de acest tip nu există. („Puteți fi oare hipnotizat?", în revista *Science Digest*, ianuarie 1958)

Dacă veți reflecta puțin vă veți da seama că e foarte bine că simțim și acționăm conform cu lucrurile pe care le credem sau le imaginăm reale.

Adevărul determină fapta și comportamentul

Creierul uman și sistemul nervos sînt concepute în așa fel încît să reacționeze automat și conform cu problemele și provocările din lumea înconjurătoare. De exemplu, omul nu are nevoie să stea să se gîndească la faptul că supraviețuirea presupune ca el s-o rupă la fugă atunci cînd dă de un urs grizzly. El nu trebuie să se hotărască să i se facă frică. Frica este o reacție automată și firească. În primul moment îl determină să vrea să o rupă la fugă. După aceea, frica declanșează un mecanism la nivelul trupului, care îi „mobilizează" mușchii în așa fel încît să poată fugi mai repede ca niciodată. Bătăile inimii sînt mai rapide. Adrenalina, un stimulent puternic muscular, pătrunde în sînge. Toate funcțiile trupului inutile alergatului sînt blocate. Stomacul nu mai funcționează și tot sîngele disponibil este trimis în mușchi. Respirația este mult mai rapidă, iar porția de oxigen pentru mușchi crește considerabil.

Toate acestea nu sînt lucruri noi. Majoritatea le-am învățat la liceu. Ceea ce însă nu ne-am dat seama chiar așa de repede totuși este că sistemul nervos și creierul, care reacționează automat în raport cu mediul înconjurător, sînt de fapt aceleași care ne spun ce *este* acest mediu înconjurător. Se crede în mod obișnuit că reacțiile omului care întîlnește ursul se datorează emoției, și nu ideii în sine. Și totuși este vorba de o idee — de o *informație* primită din lumea exterioară și evaluată de creier, care produce așa-numitele „reacții emoționale". Așadar *ideile* sau *convingerile* sînt agenții cauzativi și nu emoția, care este doar un rezultat. Pe scurt, omul din pădure reacționează la ceea ce *crede* sau *e convins* că sau își *imaginează* că ar fi mediul care-l înconjoară. „Mesajele" care ne vin din mediul înconjurător constau în impulsuri nervoase pe care le primesc diverse organe ale simțurilor. Aceste impulsuri nervoase sînt descifrate, interpretate și evaluate la nivelul creierului și ne sînt făcute cunoscute sub forma ideilor sau a imaginilor mentale. Într-o analiză finală, de fapt noi reacționăm la aceste imagini mentale.

Acționați și simțiți nu conform cu ceea ce sînt de fapt lucrurile în realitate, ci cu imaginea pe care o are mintea dumneavoastră despre cum ar fi ele. Aveți anumite imagini mentale despre dumneavoastră, despre lumea dumneavoastră și despre cei care vă înconjoară. Și vă comportați ca și cum aceste imagini ar fi reale, adevărate, nepercepîndu-le așa cum sînt de fapt.

Să presupunem, de exemplu, că tipul din pădure nu a întîlnit un urs adevărat, ci un actor de cinema îmbrăcat într-un costum de urs. Dacă el *ar fi crezut* sau *și-ar fi imaginat* că actorul este un urs, reacțiile sale emoționale și nervoase ar fi fost la fel. Sau să presupunem că întîlnește un cîine lățos uriaș, pe care imaginația sa înfricoșată îl confundă cu un urs. Din nou va reacționa *automat* la ceea ce *a crezut* că ar fi adevărat în ceea ce-l privește și referitor la ceea ce-l înconjoară.

Ca urmare, dacă ideile și imaginile noastre mentale care ne privesc în mod direct sînt distorsionate și nerealiste, atunci reacția noastră la ceea ce ne înconjoară va fi de asemenea una inadecvată.

De ce nu v-ați imagina că ați reușit în viață?

Dîndu-ne seama că acțiunile, sentimentele și comportamentul nostru sînt rezultatul propriilor noastre imagini și convingeri, avem unealta psihologică necesară pentru a ne schimba personalitatea.

Aceasta ne deschide o nouă ușă la nivel psihologic pentru a dobîndi noi capacități, succese și stări de fericire.

Imaginile mentale oferă o ocazie de a „pune în practică" noi trăsături și atitudini la care nu am putea ajunge altfel. Aceasta este posibil din nou pentru că sistemul dumneavoastră ner-

vos nu discerne diferenţa între o experienţă propriu-zisă şi una viu imaginată.

Dacă ne vizualizăm făcînd un lucru într-un anumit fel, e ca şi cum l-am fi făcut de fapt. Practica mentală ajută la perfecţiune.

În urma unei experienţe, psihologul R.A. Vandell a demonstrat că practica mentală de aruncare a săgeţilor la ţintă — atunci cînd o persoană o aplică o anumită perioadă în fiecare zi stînd în faţa ţintei şi imaginîndu-se că aruncă săgeţile — îi îmbunătăţeşte capacitatea de a ţinti corect ca şi cum ar face-o în realitate.

În revista *Research Quarterly* s-a scris despre o experienţă asupra efectelor practicii mentale în privinţa aruncării mingii la coş. Un grup de studenţi au practicat aruncarea mingii vreme de 20 de zile şi s-a făcut o verificare reală în prima şi ultima zi.

Un al doilea grup a fost verificat în prima şi ultima zi a intervalului, iar între timp n-au făcut nici un fel de antrenament.

Un al treilea grup a fost verificat în prima zi, după care vreme de 20 de minute zilnic şi-au imaginat că aruncă mingea la coş. Cînd ratau îşi imaginau că pot corecta mişcarea.

Primul grup, care a făcut propriu-zis antrenament 20 de minute pe zi, şi-a îmbunătăţit scorul cu 24%.

Cel de-al doilea grup, care n-a făcut nici un fel de antrenament, n-a făcut nici un fel de progres.

Cel de-al treilea grup, care a făcut antrenamentul în gînd, a făcut progrese de 23%!

Cum poţi să cîştigi un campionat de şah printr-un antrenament imaginar...

În aprilie 1955 a apărut în *Reader's Digest* un articol din *The Rotarian*, scris de Joseph Phillips, intitulat „Şahul: i se mai spune şi joc".

În acest articol Phillips povesteşte despre marele campion de şah Capablanca, care era net superior tuturor celorlalţi şahişti, într-atît încît experţii credeau că el nu poate pierde vreodată o partidă. Şi totuşi a pierdut campionatul în faţa unui şahist obscur pe nume Alehin, care nu dădea semne că ar fi fost o ameninţare serioasă pentru marele Capablanca.

Lumea şahului a fost uluită de această răsturnare de situaţie, care ar fi comparabilă astăzi cu înfrîngerea campionului mondial de box la categoria grea de către un boxer amator.

Phillips ne povesteşte că Alehin se pregătise pentru partidă foarte asemănător cu felul în care o fac boxerii. Se retrăsese undeva la ţară, se lăsase de fumat şi de băut şi se apucase de gimnastică. „Vreme de trei luni *a jucat şah doar în gînd*, pregătindu-se pentru momentul în care îl va întîlni pe campion."

Imaginile mentale vă pot ajuta să vindeţi mai multe mărfuri

În cartea sa *Cum să vinzi de 25 de mii de dolari pe an*, Charles B. Roth povesteşte cum un grup de agenţi de vînzări din Detroit au încercat o nouă metodă prin care şi-au mărit vînzările cu 100%. Un alt grup din New York şi-a mărit vînzările cu 150%. Folosind aceeaşi tehnică, unii agenţi şi-au mărit vînzările cu 400%. (Charles B. Roth, *Cum să vinzi de 25 de mii de dolari pe an,* Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice Hall, Inc.)

Oare prin ce scamatorie au reuşit aceşti agenţi de vînzări?

Este un sistem care se numeşte „pe roluri" şi despre care trebuie să aflaţi pentru că s-ar putea să vă ajute să vă dublaţi vînzările.

Şi care e sistemul?

E simplu. Trebuie să vă *imaginaţi* în diverse situaţii în care faceţi vînzări şi pe care trebuie să le rezolvaţi *mental* pînă ce veţi şti exact ce aveţi de spus şi de făcut în orice situaţie cu care sînteţi confruntat în viaţa reală.

Este un sistem care se aplică pe terenul de fotbal, „antrenamentul mental".

Motivul pentru care reuşeşte atît de bine este că vînzările nu sînt altceva decît diversele situaţii în care eşti pus.

De fiecare dată cînd vorbeşti cu un client se creează o nouă situaţie. El spune ceva sau pune o întrebare sau are o obiecţie. Dacă veţi şti întotdeauna cum să contracaraţi toate acestea sau să daţi un răspuns sau să stăpîniţi obiecţia respectivă, sigur încheiaţi vînzarea...

Un agent de vînzări care practică acest sistem pe roluri seara cînd este singur îşi creează asemenea situaţii. El îşi imaginează unele dintre cele mai ciudate, după care găseşte cele mai potrivite răspunsuri...

Indiferent care ar fi situaţia, vă puteţi pregăti dinainte, imaginîndu-vă pe dumneavoastră şi potenţialul client care ridică obiecţii creîndu-vă probleme, pe care însă le stăpîniţi cu dibăcie.

Folosiţi imaginile mentale ca să obţineţi o slujbă mai bună

Răposatul William Moulton Marston, binecunoscutul psiholog, recomanda ceea ce el numea „repetiţia" celor care veneau la el ca să-l roage să-i ajute să fie avansaţi. Dacă aveţi un interviu important în curînd, ca de exemplu un concurs pentru o slujbă, sfatul lui era: plănuiţi-vă interviul în avans. Treceţi-l în revistă în gînd, împreună cu diversele întrebări care vi se vor pune probabil. Gîndiţi-vă la răspunsurile pe care le veţi da, apoi „repetaţi" interviul în gînd. Chiar dacă nu apare nici una dintre întrebările repetate, repetiţia în sine va face totuşi minuni. Ea vă dă încredere. Chiar dacă în viaţa reală nu e nevoie să recitaţi replici întregi ca pe scenă, repetiţia vă va ajuta să reacţionaţi spontan, indiferent în ce situaţie v-aţi afla, pentru că aţi repetat această reacţie spontană.

„Nu fiţi un actor cabotin", spunea dr. Marston, atunci cînd arăta că de fapt întotdeauna interpretăm *un oarecare* rol în viaţă. De ce n-am selecta rolul ideal, cel al unei persoane care reuşeşte şi apoi să-l repetăm?

În revista *Your Life*, dr. Marston scria: „Cel mai adesea următorul pas în carieră nu poate fi făcut înainte de a cîştiga ceva experienţă în domeniul pe care urmează să-l practici. Cacialmaua îţi poate deschide un drum spre o slujbă despre care nu ştii nimic, dar în 9 din 10 cazuri nu te va ajuta să nu fii concediat atunci cînd iese la iveală lipsa de experienţă. Eu nu ştiu decît o singură cale de proiectare a cunoştinţelor dincolo de ocupaţia prezentă, şi anume cea a repetiţiei planificate."

Un pianist exersează „în gînd"

Artur Schnadel, celebrul pianist, a luat lecţii de pian doar şapte ani. Nu-i plăcea să exerseze şi rareori o făcea chiar la pian. Atunci cînd a fost întrebat în legătură cu puţinele ore de exerciţiu, comparativ cu alţi pianişti, el a răspuns: „Eu exersez în gînd."

C.G. Kop din Olanda, o autoritate recunoscută printre profesorii de pian, recomanda *tuturor* pianiştilor să exerseze în gînd. O nouă compoziţie, spunea el, trebuie întîi cîntată în gînd. Trebuie memorată şi interpretată în gînd înainte de a atinge clapele.

Antrenamentul imaginar poate îmbunătăţi performanţele la golf

Revista *Time* scria că atunci cînd Ben Hogan joacă în campionat, el recapitulează în gînd fiecare lovitură, chiar înainte să o facă. El o execută perfect în gînd — „simte" cînd loveşte mingea, aşa cum „simte" că a executat o lovitură perfectă — după care se îndreaptă spre minge şi se bizuie pe ceea ce el numeşte „memorie musculară", pentru ca aceasta să aplice lovitura exact cum şi-a imaginat.

Alex Morrison, poate cel mai cunoscut profesor de golf din lume, a lucrat la un sistem de antrenament mental. Acesta ajută la îmbunătăţirea performanţelor de golf şi este suficient să stai într-un fotoliu şi să te antrenezi mental prin ceea ce el numeşte „Cele Şapte Chei Morrison". Partea mentală a golfului reprezintă 90% din joc, spune el, partea fizică 8% şi partea mecanică 2%. În cartea sa *Un golf mai performant fără antrenament* (New York, Simon & Schuster), Morrison povesteşte cum l-a învăţat pe Lew Lehr să facă maximum de puncte fără nici un antrenament.

Morrison l-a pus pe Lehr să stea într-un șezlong în sufragerie și să se relaxeze, în timp ce i-a demonstrat care ar fi mișcarea corectă și i-a citit din „Cheile lui Morrison". Lehr a fost instruit să nu facă nici un fel de antrenament practic în această direcție, ci să petreacă 5 minute zilnic relaxîndu-se pe scaun și vizualizîndu-se îndeplinind corect Cheile.

Morrison a povestit cum cîteva zile mai tîrziu, fără nici o pregătire practică, Lehr a intrat în joc și i-a uluit pe toți, obținînd de 9 ori la rînd scorul maxim.

Cheia sistemului lui Morrison este „trebuie să ai o imagine mentală clară și corectă înainte de a o reuși cu succes". Morrison, prin această metodă, l-a ajutat pe Paul Whiteman și multe alte celebrități să reușească în golf.

Johnny Bulla, binecunoscutul jucător de golf profesionist, a scris un articol acum cîțiva ani, în care sublinia faptul că o imagine mentală clară asupra a ceea ce vrei să se întîmple cu mingea și cum vrei s-o conduci este faptul cel mai important în golf. Majoritatea profesioniștilor, spunea Bulla, au fluctuații de formă. Și totuși reușesc să joace bine. Teoria lui Bulla, conform căreia dacă-ți imaginezi rezultatul final — „vezi" mingea ajungînd acolo unde vrei și ai încrederea că „știe" să facă ceea ce vrei tu —, subconștientul preia situația și-ți direcționează corect mușchii. Dacă lovitura a fost greșită și poziția n-a fost dintre cele mai bune, subconștientul va avea grijă să-ți direcționeze mușchii să facă ceea ce este necesar pentru a compensa eroarea.

Adevăratul secret al imaginării

De la începutul începuturilor, bărbații și femeile care au reușit în viață au folosit „imagini mentale" și „repetiția" pentru a cunoaște succesul. Napoleon, de exemplu, a „practicat" milităria în gînd vreme de mulți ani înainte să ajungă propriu-zis pe un cîmp de luptă. Webb și Morgan scriau în cartea lor *Cum să profitați la maximum de viața dumneavoastră* că: „Adnotările pe care le-a făcut Napoleon în timpul acestor ani

în care a studiat și a citit mult au fost cuprinse, atunci cînd au fost tipărite, în 400 de pagini. El s-a imaginat comandant de trupe, a desenat hărți ale insulei Corsica, pentru a-și da seama mai bine cum să poziționeze apărarea, făcînd calcule cu precizie matematică."*

Conrad Hilton și-a imaginat cum ar conduce un hotel cu mult înainte de a cumpăra unul. Cînd era încă un copil, se „juca" de-a hotelierul.

Henry J. Kaiser spunea că toate reușitele sale în afaceri s-au făcut întîi în gînd, și abia apoi au apărut în realitate.

Nu este de mirare că arta „imaginării" a fost asociată în trecut „magiei".

Și totuși noua știință a ciberneticii ne dă un indiciu asupra felului cum sînt produse aceste imagini mentale și asupra uluitoarelor rezultate, demonstrîndu-ne că ele nu se datorează „magiei", ci funcționării firești, normale, a minții și creierului nostru.

Cibernetica socotește creierul omenesc, sistemul nervos și sistemul muscular drept un extrem de complex „servomecanism" (mecanism automat care încearcă să atingă un scop și care își „cîrmește" drumul spre o țintă sau un obiectiv, folosind datele din feedback și informațiile preexistente, corectîndu-și automat evoluția atunci cînd este cazul).

Așa cum am mai spus, acest nou concept nu înseamnă că DUMNEAVOASTRĂ ați fi un mecanism sau o mașinărie, ci doar că, din punct de vedere fizic, creierul și trupul funcționează ca o mașină pe care DUMNEAVOASTRĂ o conduceți.

Acest mecanism interior creator automat poate opera într-un singur fel. El trebuie să aibă o țintă spre care să se îndrepte. Cum spunea Alex Morrison, trebuie să vedeți limpede în gînd lucrul respectiv înainte de a-l putea face. Atunci cînd vedeți clar acel lucru în mintea dumneavoastră, mecanismul dumneavoastră interior creator preia comanda și face treaba mult

* *Cum să profitați la maximum de viața dumneavoastră* de John J.B. Morgan și Ewing T. Webb, 1932, Copyright John J.B. Morgan și Ewing T. Webb. Preluată cu acordul Doubleday and Company, Inc.

mai bine decît ați face-o dumneavoastră printr-un efort conștient sau prin „voință".

În loc să încercați din răsputeri, printr-un efort conștient, să faceți acel lucru printr-o voință de fier, asta însemnînd imaginîndu-vă și îngrijorîndu-vă în legătură cu toate lucrurile care ar putea ieși prost, pur și simplu vă detașați, nu mai încercați „s-o faceți" printr-un efort susținut, ci vă imaginați ținta pe care vreți s-o atingeți și „lăsați" mecanismul dumneavoastră creator pentru succes să preia comanda. Astfel, imaginîndu-vă rezultatul final urmărit, sînteți practic obligat să folosiți „gîndirea pozitivă". Asta nu înseamnă că scăpați de efort și muncă, dar eforturile vă ajută să mergeți mai departe, să vă apropiați de obiectiv, și nu să intrați într-un conflict mental inutil care rezultă atunci cînd „doriți" și „încercați" să faceți un lucru, dar vă imaginați altceva.

Descoperirea a ce este mai bun în dumneavoastră

Același mecanism interior creator vă poate ajuta să reușiți cît se poate de bine, adică să scoateți la iveală „eul" ideal din dumneavoastră, făcîndu-vă o imagine de sine așa cum o doriți să fie, și „vizualizîndu-vă" în acest nou rol. Aceasta este o condiție necesară unei transformări de personalitate, indiferent de metoda de terapie folosită. Într-un fel sau altul, înainte ca o persoană să se poată schimba, ea trebuie să se „vadă" în acest nou rol.

Edward McGoldrick a folosit această tehnică pentru a-i ajuta pe alcoolici să treacă „podul" dintre vechiul eu și noul eu. În fiecare zi el și „elevii" săi închideau ochii, relaxîndu-și trupul cît se poate de tare și creîndu-și „un film imaginar" al propriei lor persoane, așa cum ar vrea ei să fie. În acest film imaginar, ei se vedeau veșnic nebăuți și responsabili. Se vedeau efectiv *bucurîndu-se* de viața fără băutură. Aceasta nu este singura tehnică folosită de McGoldrick, dar este una dintre metodele fundamentale utilizate la Bridge House, unde se vindecă cei mai mulți alcoolici din țară.

Și eu am fost martorul unor adevărate minuni de transformări de personalitate atunci cînd un individ își schimbă imaginea personală. Și totuși, noi abia de zărim potențialul creator care stă la baza imaginației umane și mai ales imaginile noastre referitoare la propria noastră persoană. Luați în considerație aceste implicații, de exemplu, în următorul comunicat de presă care a apărut acum cîțiva ani la Associated Press:

Imaginați-vă că sînteți sănătos

San Francisco. După spusele a doi psihologi de la Administrația Veteranilor din Los Angeles, unii pacienți cu boli mentale se pot însănătoși în mare măsură și-și pot eventual scurta șederea în spital, imaginîndu-și că sînt normali.

Dr. Harry M. Grayson și dr. Leonard B. Holinger au afirmat în cadrul Asociației de Psihologie Americană că au încercat acest sistem pe 45 de bărbați, internați la neuropsihiatrie.

Întîi pacienților li s-a făcut obișnuitul test de personalitate, după care li s-a cerut să-l mai dea o dată și să răspundă la întrebări ca și cum ar fi „o persoană bine adaptată lumii exterioare".

Trei pătrimi dintre ei au dovedit progrese în completarea testului și niște schimbări majore în bine, aveau să declare psihologii.

Pentru ca acești pacienți să răspundă la întrebări „ca și cum ar fi o persoană bine adaptată lumii exterioare", erau nevoiți să-și imagineze cum ar reacționa o persoană bine adaptată. Ei erau nevoiți să-și imagineze că-și asumă rolul unei persoane bine adaptate. Aceasta în sine era suficient pentru a-i face să înceapă să „acționeze ca și cum" și „să simtă ca și cum" ar fi persoane bine adaptate lumii exterioare.

Acum începem să ne dăm seama de ce răposatul dr. Albert Edward Wiggam definea imaginea personală mentală „cea mai puternică forță interioară".

Aflați adevărul despre dumneavoastră

Scopul psihologiei imaginii personale nu este acela de a crea un sine imaginar, care să fie atotputernic, arogant, egoist și foarte important. O asemenea imagine este la fel de inadecvată și de nerealistă, precum cea de inferioritate. Scopul nos-

tru este să descoperim „sinele real“ și să adaptăm imaginile noastre mentale de sine „obiectivelor pe care le reprezintă“. Și totuși, psihologii știu prea bine că majoritatea oamenilor se subestimează, nu își recunosc adevărata valoare. De fapt, nu există așa-numitul „complex de superioritate“. Cei care par a avea așa ceva suferă de fapt de un complex de inferioritate. Acel „sine superior“ este o invenție, un paravan pentru a se ascunde de ei înșiși și de ceilalți și pentru a nu scoate la iveală profundele sentimente de inferioritate și nesiguranță.

Cum puteți afla adevărul despre dumneavoastră? Cum puteți face o evaluare reală? Mie mi se pare că psihologia ar trebui să se transforme într-o religie. Sfintele Scripturi ne învață că Dumnezeu a creat omul „puțin mai prejos decît îngerii“ și „i-a dat moșie“; că Dumnezeu a creat omul după chipul și asemănarea sa. Dacă într-adevăr credem într-un Creator atotputernic, iubitor și înțelept, atunci ne aflăm în situația în care putem să tragem niște concluzii logice despre cel pe care El l-a creat — Omul. În primul rînd, un asemenea Creator atotînțelept și atotputernic nu ar fi conceput un produs inferior, așa cum un mare maestru n-ar picta niciodată pe o pînză de proastă calitate. Un asemenea Creator n-ar proiecta în mod deliberat un produs care să dea greș, așa cum un producător de automobile nu ar construi niciodată o mașină cu probleme. Fundamentaliștii susțin că principalul scop al omului și rațiunea sa de a trăi ar fi „slăvirea lui Dumnezeu“, iar Umaniștii ne spun că scopul principal al omului este să „se exprime pe de-a-ntregul“.

Și totuși, dacă pornim de la premisa că Dumnezeu este Creatorul care ne iubește și urmărește același lucru în Creația sa ca un părinte pămîntean în copiii săi, atunci mi se pare că Fundamentaliștii și Umaniștii susțin același lucru de fapt. Căci ce poate aduce mai multă slavă, mîndrie și satisfacție unui părinte decît să vadă că le merge bine copiilor, că reușesc în viață și că-și pot exprima întru totul capacitățile și talentele. Ați stat vreodată la un meci în tribune lîngă tatăl unui fotbalist? Iisus și-a exprimat același gînd cînd ne-a spus să nu

punem lumina sub obroc, ci să lăsăm lumina *noastră* să strălucească, „întru slava Domnului“. Eu nu pot să cred că aduce „slavă“ Domnului faptul că sînt atîția copii triști, nefericiți și care nici nu au curajul să ridice capetele pentru „a fi cineva“.

Cum spunea dr. Leslie D. Weatherhead: „dacă... avem în gînd o imagine de sine ca fiind niște nimeni înfrînți și speriați, trebuie cu orice preț să scăpăm de această imagine și să învățăm să ținem fruntea sus. Este limpede că este o imagine falsă, deci trebuie să dispară. Dumnezeu ne vede bărbați și femei, în care și prin care El poate face lucruri mărețe. El ne percepe senini, încrezători și veseli. El nu ne vede niște victime jalnice ale vieții, ci stăpîni ai artei de a trăi; nu cerșind înțelegere, ci acordînd ajutor celorlalți, ceea ce înseamnă să ne gîndim tot mai puțin la noi înșine, fiind plini nu de egoism, ci de iubire și zîmbet și dorința de a-i ajuta pe alții... Haideți să privim adevăratul sine care există în momentul în care creăm clipe în care credem în experiență. Trebuie să recunoaștem posibilitatea de schimbare și încredere în sine, căci sîntem în plin proces de devenire. Acest vechi sentiment de nimicnicie și eșec trebuie să dispară. El este un fals și nu trebuie să credem în lucruri false.“ (Leslie D. Weatherhead, *Rețetă contra neliniștii*, New York, Abingdon Press)

EXERCIȚIU PRACTIC

„Vizualizați o imagine personală suficient de multă vreme încît să fiți acoperit de ea“, spunea dr. Harry Emerson Fosdick. „Imaginați-vă înfrînt și cum numai dumneavoastră înșivă ați putea face posibilă victoria. Vizualizați-vă cît mai viu reușita și faptul că numai de unul singur veți putea contribui la incomensurabilul succes. Marile destine încep printr-o imagine păstrată în gînd și care reprezintă ce ați vrea să faceți sau să fiți.“

Imaginea personală actuală a fost construită pornind de la alte imagini concepute în gînd încă din trecut, și care au presupus interpretări în funcție de *experiență*. Acum veți folosi

aceeași metodă pentru a construi o imagine personală adec
vată, în același fel cum ați făcut-o pe cea inadecvată.

Rezervați-vă zilnic 30 de minute în care să fiți singuri
să nu vă deranjeze nimeni. Relaxați-vă și simțiți-vă cît ma
confortabil. Închideți ochii și puneți la treabă imaginația.

Mulți oameni au observat că obțin rezultate mai bune da
că-și imaginează că stau în fața unui enorm ecran de cinem
și se gîndesc că văd un film cu ei ca protagoniști. Importan
este ca aceste imagini să fie cît mai *vii* și *amănunțite*. De obi
cei, vă doriți ca imaginile mentale să fie cît de cît în concor
danță cu experiența reală. Pentru a obține asta, trebuie să ave
mare atenție cu micile amănunte, imagini, sunete, obiect
care vă înconjoară. Una dintre pacientele mele folosea aces
exercițiu ca să-și înfrîngă frica de dentist. Nu a reușit pînă c
nu a început să observe detaliile din imaginea închipuită —
mirosul antisepticului din cabinet, pielea de pe scaunul d
dentist și calitatea ei, mîinile foarte îngrijite ale doctorului
cum se apropie ele de gura ei etc. *Amănuntele* mediului ima
ginat sînt extrem de importante în acest exercițiu pentru că
din motive pragmatice, trebuie să creați o *experiență prac
tică.* Dacă imaginația este suficient de puternică și sînt des
tule detalii, acest exercițiu de imaginație echivalează cu
experiență reală, mai ales în ceea ce privește sistemul dum
neavoastră nervos.

Următorul lucru important de reținut este că în timpul ce
lor 30 de minute trebuie să vă vedeți cum acționați și reac
ționați cît mai potrivit posibil și în mod ideal pentru a reuși
Nu contează cum ați acționat ieri. Nu trebuie să sperați c
mîine veți acționa în mod ideal. Sistemul dumneavoastră ner
vos va avea grijă de asta la momentul potrivit, dacă veți per
severa cu acest exercițiu. Vizualizați-vă acționînd, simțind
„fiind" așa cum ați vrea să fiți, nu vă spuneți „Așa voi acțion
mîine", spuneți-vă doar: „Am să-mi imaginez că așa voi ac
ționa — timp de 30 de minute — astăzi." Imaginați-vă cum
v-ați simți dacă ați fi deja personalitatea pe care v-ați dori-o
Dacă ați fost timid și sfios, acum vă veți vedea cum reacțio

nați firesc și sigur pe dumneavoastră în compania celorlalți, drept care *vă simțiți bine*. Dacă ați fost înfricoșat și neliniștit în anumite situații, imaginați-vă acționînd calm și în mod deliberat, cu încredere și curaj, simțindu-vă comunicativ și încrezător în ceea ce sînteți.

Acest exercițiu construiește noi „amintiri" sau înmagazinează date în creierul dumneavoastră și în sistemul dumneavoastră nervos central. El construiește o nouă imagine de sine. După ce-l veți aplica pentru o vreme, veți fi foarte surprins să descoperiți că „acționați diferit", mai mult sau mai puțin automat și spontan, „fără să vă străduiți". Așa trebuie să fie. Nu e nevoie să „vă gîndiți temeinic" sau să „încercați" sau să faceți vreun efort ca să vă simțiți ineficient și să acționați inadecvat. Actualul sentiment de inadecvare și acțiunea care rezultă sînt automate și spontane din pricina amintirilor, reale și imaginare, pe care vi le-ați introdus în mecanismul dumneavoastră automat. Veți descoperi că el va funcționa tot automat și în cazul gîndurilor și experiențelor pozitive, așa cum acționa și în cazul celor negative.

Puncte-cheie de reținut
(Completați)

STUDIU DE CAZ: Faceți o listă cu cîteva experiențe din trecutul dumneavoastră care pot fi explicate prin principiile enunțate în acest capitol.

Dehipnotizați-vă de falsele convingeri

Prietenul meu, dr. Alfred Adler, a avut o experiență în co
pilărie care ilustrează cît de puternică poate fi convingerea î
direcția comportamentului și a capacității. El a început-o pro
la aritmetică și profesoara *era convinsă* că este „prost l
matematică". Profesoara i-a informat pe părinți despre aces
„fapt" și le-a spus să nu aștepte prea mult de la el. Și ei de al
fel erau convinși de asta. Adler a acceptat pasiv evaluare
care i s-a făcut. Notele la aritmetică au dovedit că era o evalu
are corectă. Într-o zi totuși, a avut un fel de străfulgerare și
s-a părut că acum știe să facă o problemă pe care profesoar
o scrisese pe tablă și pe care nici un alt elev nu o putuse rezol
va. El i-a spus profesoarei. Aceasta, ca de altfel întreaga cla
să, a început să rîdă. Băiețelul s-a indignat, a ieșit la tablă, ș
spre uluirea tuturor, a rezolvat problema. Făcînd-o, el și-a da
seama că de fapt înțelege aritmetica. El a căpătat încredere î
capacitatea sa și din acel moment a continuat să fie un bu
elev la matematică.

Experiența dr. Adler seamănă foarte mult cu cea a unu
pacient de-al meu de acum cîțiva ani, un om de afaceri car
voia cu orice preț să exceleze în oratorie în public, pentru c
avea un mesaj vital de împărtășit, referitor la un succes ră
sunător într-un domeniu dificil. El avea o voce bună și un su
biect important, dar era incapabil să vorbească în fața stră
nilor și să-și transmită mesajul. Îl trăgea înapoi convingere
sa că n-ar putea ține un bun discurs și că n-ar putea impre
siona publicul, pur și simplu pentru că nu avea o prezenț
impunătoare... el „nu arăta ca un director care a reușit"
Convingerea era atît de puternică, încît vomita de fiecare dat

cu puțin înainte să apară în fața unui grup de oameni și să le vorbească. În felul acesta, el trăsese o concluzie greșită, și anume că i-ar trebui o operație care să-i modifice aspectul fizic, pentru a cîștiga încrederea necesară. O asemenea operație putea sau nu să ajute... Conform experienței mele cu alți pacienți, schimbarea fizică nu garantează întotdeauna și o schimbare de personalitate. Soluția în cazul acestui om a venit în momentul în care și-a dat seama că această convingere negativă îl împiedica să ofere acea informație vitală pe care o deținea. El a reușit să-și modifice convingerea negativă transformînd-o într-una pozitivă, și anume că are un mesaj extrem de important pe care numai el îl poate transmite, indiferent de aparența sa fizică. După puțină vreme, el a devenit unul dintre cei mai importanți purtători de cuvînt ai lumii afacerilor. Singura schimbare a intervenit în convingerea sa și în imaginea sa personală.

De fapt voiam să subliniez următorul lucru: Adler era *hipnotizat* de o falsă convingere despre sine și nu este o exprimare la figurat, ci realmente este vorba de hipnoză. Mai țineți minte că am spus în capitolul precedent că puterea hipnozei constă în puterea de a crede. Să vă repet explicația dr. Barber referitoare la „puterea hipnozei": „Am descoperit că hipnotizații sînt capabili să facă lucruri surprinzătoare doar cînd sînt *convinși* că vorbele hipnotizatorului reprezintă afirmații adevărate... Cînd hipnotizatorul îl ghidează pe cel hipnotizat într-un punct în care este convins că vorbele hipnotizatorului sînt lucruri adevărate, hipnotizatul se comportă diferit pentru că el *gîndește* și *crede* diferit."

E important pentru dumneavoastră să rețineți că nu contează deloc *cum* v-a venit ideea sau *de unde* v-a venit. S-ar putea să nu fi întîlnit niciodată un hipnotizator de profesie, sau să nu fi fost hipnotizat niciodată. Dar dacă ați acceptat o idee care venea din partea dumneavoastră, a profesorilor, a părinților, a prietenilor sau din reclame, sau din orice altă sursă, și mai mult, dacă sînteți ferm *convins* că ideea este *reală*,

ea are aceeaşi putere asupra dumneavoastră precum cuvint
hipnotizatorului asupra hipnotizatului.

Cercetările ştiinţifice au demonstrat că experienţa dr. A
ler n-a fost „una la un milion", ci una foarte obişnuită pen
aproape toţi elevii cu note proaste. În capitolul 1 am vor
despre felul în care Prescott Lecky a obţinut progrese aproa
miraculoase în notele şcolarilor, atunci cînd i-a învăţat să
schimbe imaginea personală. După mii de experienţe şi mu
ani de studii, Lecky a ajuns la concluzia că notele proaste
la şcoală sînt *aproape în toate cazurile* datorate „concept
de sine" şi „autodefinirii" elevului. Aceşti elevi pur şi simp
au fost hipnotizaţi de idei de genul: „Sînt un prost", „N-a
personalitate", „Sînt jalnic la matematică", „Nu sînt în sta
să scriu corect", „Sînt urît", „Nu am o memorie sistematic
etc. Cu asemenea autodefiniţii, elevul n-avea cum să aibă al
note decît proaste, care să fie în concordanţă cu imagin
făcută despre sine. Inconştient, notele proaste deveneau
„chestiune morală". Ar fi fost „greşit" din propriul său pun
de vedere să ia note mari, aşa cum n-ar fi fost normal să fu
dacă se autodefinea drept o persoană cinstită.

Cazul unui agent de vînzări hipnotizat

În cartea sa *Secretul vînzărilor reuşite,* John D. Murph
povesteşte că Elmer Wheeler a folosit teoria lui Lecky pent
a spori cîştigurile unui agent de vînzări.

> Elmer Wheeler a fost angajat consultant de vînzări la o anumită f
> mă. Directorul de vînzări i-a atras atenţia asupra unui caz remarcab
> Unul dintre agenţii de vînzări reuşea de fiecare dată să facă aproa
> exact aceeaşi sumă, şi anume 5 000 de dolari pe an, indiferent în
> zonă era trimis sau ce comision i se dădea.
>
> Cum acest agent de vînzări s-a descurcat destul de bine pe o zo
> restrînsă, i s-a dat una mai largă şi mai bună. Dar anul următor com
> sionul lui s-a ridicat la aproape aceeaşi sumă, pentru că a făcut vînz
> mici de 5 000 de dolari. Anul următor compania a mărit comision
> agenţilor de vînzări, dar respectivul tot n-a reuşit să facă mai mult
> 5 000 de dolari. După care i s-a dat una dintre cele mai proaste zone
> el a făcut acelaşi obişnuit 5 000 de dolari.

> Wheeler a stat de vorbă cu agentul şi a descoperit că problema nu era zona, ci evaluarea de sine a agentului. El se socotea drept un tip care nu poate face mai mult de 5000 de dolari pe an şi atîta vreme cît avea această părere despre sine, condiţiile exterioare nu mai aveau nici o relevanţă.
>
> Cînd i se dădea o zonă proastă, muncea din greu ca să facă 5 000 de dolari. Cînd i se dădea o zonă bună, îşi găsea tot felul de scuze ca să se oprească atunci cînd se apropia de suma de 5 000 de dolari. O dată atins scopul, se îmbolnăvea şi era incapabil să mai muncească în anul respectiv, deşi doctorii susţineau că n-are nimic şi de altfel îşi revenea în mod miraculos în prima zi a anului următor.

Cum poate o falsă convingere să îmbătrînească pe cineva cu 20 de ani

Într-o carte anterioară (Maxwell Maltz, *Aventuri în încercarea de a rămîne tînăr*, New York, Thomas Y. Crowell Co.) am dat nişte amănunte referitoare la felul în care „dl Russell" a îmbătrînit cu 20 de ani aproape peste noapte din pricina unei idei greşite şi şi-a recăpătat tinereţea aproape la fel de rapid atunci cînd a acceptat realitatea. Pe scurt, povestea este următoarea: pentru un onorariu modest, i-am făcut o operaţie estetică „dlui Russell" la buza inferioară. Condiţia era că trebuia să-i spună iubitei lui că operaţia l-a costat economiile lui de o viaţă. Iubita lui nu avea nici o obiecţie cînd era vorba să cheltuiască bani cu ea, şi chiar a insistat că-l iubeşte, dar i-a explicat că nu s-ar fi putut mărita cu el niciodată din pricina buzei sale inferioare prea mari. Şi totuşi, cînd i-a spus ce a făcut şi şi-a arătat cu mîndrie noua buză inferioară, reacţia ei a fost exact cum mă aşteptam şi cum nu se aştepta dl Russell. A făcut o criză de isterie şi de furie, l-a făcut tîmpit, deoarece îşi cheltuise toţi banii şi i-a mai şi spus în termeni clari că nu l-a iubit niciodată şi nu-l va iubi niciodată, că l-a luat de fraier atîta vreme cît a avut bani de cheltuit cu ea. Mai mult, a mers chiar mai departe decît mă aşteptam. Furioasă şi dezgustată, l-a anunţat că-l blestemase după tehnica „Voodoo". Atît dl Russell, cît şi iubita sa se născuseră pe o insulă din Indiile de Vest, unde se practica Voodoo de către cei neştiutori şi

superstițioși. Familia lui o ducea destul de bine, provenea dintr-o lume de oameni cultivați, și el chiar absolvise facultatea.

Cu toate acestea, cînd, în acest acces de furie, iubita lui l-a „blestemat", nu s-a simțit prea bine, dar nu s-a mai gîndit la asta prea mult.

Și totuși, și-a amintit și a început să-și pună întrebări puțin mai tîrziu, atunci cînd a simțit o „umflătură" tare în interiorul buzei. Un „prieten" care știa despre blestemul Voodoo, a insistat să meargă la „dr. Smith", care l-a asigurat prompt că umflătura din gură era mult temutul „Gîndac African", care încetul cu încetul îi va înghiți vitalitatea și puterea. „Dl Russell" a început să se îngrijoreze și să caute semne de pierderea puterii. Curînd a început să le constate. Pofta de mîncare și somnul i-au pierit.

Am aflat toate acestea de la „dl Russell" atunci cînd a revenit la mine la cabinet la cîteva săptămîni după externare. Asistenta mea nici măcar nu l-a recunoscut, și nu era de mirare. „Dl Russell" care a venit la mine prima dată era un tip impresionant, doar că avea buza puțin cam mare. Avea aproape 1,90 m, un fizic atletic și un comportament care demonstrau o demnitate interioară care crea un anumit magnetism. Fiecare por al pielii sale părea să scoată la lumină o vitalitate de-a dreptul animalică.

Dl Russell care stătea acum în fața biroului meu îmbătrînise cu cel puțin 20 de ani. Mîinile îi tremurau de vîrstă, ochii și obrajii îi căzuseră, slăbise vreo 15 kg, toate aceste schimbări de aspect fizic fiind caracteristice procesului căruia medicina nu i-a găsit un nume mai bun decît „îmbătrînirea".

După un consult rapid al gurii, l-am asigurat pe dl Russell că-l pot scăpa de Gîndacul African în mai puțin de 30 de minute, ceea ce am și făcut. Umflătura care produsese atîta agitație nu era decît o bucată de țesut cicatrizat în urma operației. Am scos-o și i-am arătat-o. Important era ca el să vadă realitatea și s-o creadă. A răsuflat ușurat și mi s-a părut că întrevăd aproape imediat o schimbare în aparența sa fizică și în expresie.

Cîteva săptămîni mai tîrziu, am primit o foarte frumoasă scrisoare de la dl Russell și o fotografie cu el și noua lui mireasă. Se reîntorsese acasă și se căsătorise cu prima iubire din copilărie. Bărbatul din fotografie era *primul* domn Russell. Dl Russell întinerise la loc peste noapte. O convingere greșită îl îmbătrînise cu 20 de ani. Adevărul nu numai că-l eliberase de teamă și îi restabilise încrederea, dar reușise să răstoarne procesul de îmbătrînire".

Dacă ați fi putut să-l vedeți pe dl Russell ca mine, atît „înainte" cît și „după", n-ați mai fi avut nici un fel de îndoieli în legătură cu puterea convingerii sau a faptului că o idee acceptată drept reală, indiferent din ce sursă provine, poate fi la fel de puternică precum hipnoza.

Este toată lumea hipnotizată?

Nu este nici o exagerare să spunem că fiecare om este hipnotizat într-o oarecare măsură fie de idei acceptate fără spirit critic și provenite de la alții, fie de cele autorepetate, pînă ce au dus la convingerea că sînt reale. Aceste idei negative au exact același efect asupra comportamentului nostru precum cele introduse în gîndul hipnotizaților de către un hipnotizator de profesie. Ați fost vreodată martorul unei demonstrații de hipnoză corectă? Dacă nu, am să vă descriu cîteva dintre cele mai simple fenomene care rezultă din sugestia hipnotizatorului.

Hipnotizatorul îi spune unui handbalist că mîna îi este înțepenită în masă și că n-o mai *poate* ridica. Nu e vorba aici doar că handbalistul „nu încearcă". Pur și simplu *el nu poate*. Se străduiește, se luptă din răsputeri, dar mușchii din braț și umăr sînt ca niște sfori, iar mîna îi rămîne înrădăcinată în masă.

Hipnotizatorul îi spune unui campion de haltere că *nu poate* să ridice nici măcar un creion de pe birou. Și deși în mod normal el poate cu ușurință să ridice peste 200 kg deasupra capului, acum pur și simplu *nu poate* să ridice creionul.

În mod ciudat, în cazurile descrise, hipnoza nu slăbește puterea sportivilor. Ei sînt potențial la fel de puternici. Dar, *fără să-și dea seama în mod conștient*, ei acționează împotriva lor. Pe de o parte, ei „încearcă" să ridice mîna sau creionul printr-un efort voluntar și contractează mușchii necesari ridicării. Dar pe de altă parte, ideea de „nu pot s-o fac" determină și alți mușchi să se contracte, independent de voința lor. Ideea negativă produce înfrîngerea. Ei nu-și mai pot exprima sau nu mai pot pune în joc puterea reală de care dispun.

Unui al treilea sportiv i-a fost testată puterea de aruncare folosindu-se un dinamometru conform căruia el putea ajunge pînă la 50 kg. Cu tot efortul din lume, el nu reușea să treacă dincolo de aceste 50 kg. După care este hipnotizat și i se spune: „Ești foarte, foarte puternic, mai puternic decît ai fost vreodată în viață, mult, mult mai puternic, ești uluit cît de puternic ești". Se testează din nou capacitățile sale și de data aceasta se ajunge la 65 kg.

Din nou în mod ciudat hipnoza nu a adăugat nimic puterii reale. Sugestia hipnotică a reușit doar să înfrîngă ideea negativă care l-a împiedicat anterior să-și poată exprima întreaga putere. Cu alte cuvinte, într-o stare de veghe normală sportivul și-a impus o limită puterii sale, fiind convins în mod greșit că nu poate depăși 50 kg. Hipnotizatorul n-a făcut altceva decît să îndepărteze acest blocaj mental și să-i îngăduie să-și exprime adevărata putere. Hipnoza practic l-a „dehipnotizat" temporar de propria sa limitare de gîndire despre sine.

Cum spunea dr. Barber, este extraordinar de ușor să-ți imaginezi că hipnotizatorul are niște puteri magice atunci cînd constați lucruri absolut miraculoase care se petrec în timpul ședințelor de hipnoză. Bîlbîitul poate vorbi fluent, timidul, sfiosul care s-a retras departe de lume devine îndrăzneț, sigur pe el și gata să țină un discurs impresionant. Un altul, care nu e prea priceput în adunări cu creionul pe hîrtie în starea de veghe, reușește să înmulțească numere din trei cifre în gînd. Toate acestea se întîmplă aparent pentru că hipnotizatorul le spune că *pot* și le induce ideea să continue în

această direcție și s-o facă. Pentru martori, „cuvîntul" hipnotizatorului are o putere magică. Și totuși, nu e cazul. Puterea constă în capacitatea fundamentală de a face aceste lucruri care există în hipnotizați tot timpul, chiar înainte de a-l întîlni pe hipnotizator. Ei însă nu sînt în stare să *folosească* această putere, pentru că nu știu că ea există. Ei au înmagazinat-o și au sufocat-o *prin propriile* convingeri negative. Fără să-și dea seama, s-au autohipnotizat și cred că nu pot face aceste lucruri. Ar fi mai corect să spunem că hipnotizatorul i-a „dehipnotizat", și nu că i-a hipnotizat.

În interior, indiferent cum ați fi și cît de ratați v-ați socoti, există capacitatea și puterea să faceți ceea ce este necesar pentru a fi fericit și a reuși în viață. Chiar și acum în dumneavoastră există puterea interioară de a face lucruri la care n-ați visat niciodată. Această putere devine posibilă de îndată ce vă schimbați convingerile. De îndată ce puteți, dehipnotizați-vă de idei de genul „nu pot", „nu sînt în stare", „nu merit" și alte idei limitative.

Vă puteți vindeca de complexul de inferioritate

Cel puțin 95% dintre oameni au trăit năpăstuiți de un oarecare complex de inferioritate. Pentru milioane, același complex de inferioritate constituie un serios handicap în fața succesului și a fericirii.

Într-un fel, orice om de pe fața pămîntului este inferior unei alte persoane. *Știu* că nu pot ridica greutăți ca Paul Anderson[1] și nici nu pot arunca 8 kg tot atît de departe de Parry O'Brien[2], așa cum nu pot dansa la fel de bine ca Arthur Murray[3]. *Știu* asta, dar nu îmi *induce complexul* de inferioritate și nici nu-mi năpăstuiește viața, pur și simplu pentru că nu mă compar cu ei și nici nu mă simt ultimul om doar pentru că nu pot face anumite lucruri cu aceeași dibăcie ca cei-

1, 2, 3. Celebrități americane de la sfîrșitul anilor '50, în domeniile respective. (*N. ed.*)

lalți. Mai *știu* că în anumite zone toți cei pe care i-am cunoscut, de la băiatul cu ziare din colț pînă la președintele băncii îmi sînt superiori într-o direcție sau alta. Dar nici unul dintre aceștia nu poate îndrepta o cicatrice facială și nici nu poate face o mulțime de lucruri la fel de bine ca mine. Și sînt convins că nu se simt inferiori din cauza asta.

Complexul de inferioritate își are originea nu atît în „fapte" sau experiențe, ci în concluziile noastre referitoare la fapte sau în evaluările experiențelor. De exemplu, adevărul este că sînt *inferior ca halterofil* și sînt *inferior ca dansator.* Asta însă nu mă transformă într-o „persoană inferioară". Incapacitatea lui Paul Anderson și a lui Arthur Murray de a face operații îi transformă în „chirurgi inferiori", dar nu în „persoane inferioare". Totul depinde de „ce" și cu „ale cui" norme ne măsurăm.

Nu *cunoașterea* ne face propriu-zis inferiori și nici nu ne dă un complex de inferioritate, așa cum nu intervine asupra existenței noastre. Toate acestea sînt însă produse de *sentimentul* de inferioritate.

Acest *sentiment de inferioritate* apare dintr-un singur motiv. Ne judecăm și ne comparăm nu cu cei „asemeni nouă", ci conform altor „norme". Cînd facem asta, fără excepție întotdeauna ieșim pe locul doi. Dar pentru că *gîndim* și *credem* și *ne asumăm* că *ar trebui* să ne comparăm cu „normele" altora, ne *simțim* nefericiți, de mîna a doua și ajungem la concluzia că ceva nu e în regulă cu noi. Concluzia logică imediat următoare este că acest raționament greșit duce la ideea că nu sîntem „buni de nimic"; că nu merităm reușita și fericirea și că ar fi nefiresc să ne exprimăm întru totul capacitățile și talentul, indiferent care ar fi ele, fără să ne cerem mereu scuze sau să avem un sentiment de vinovăție.

Toate acestea se întîmplă pentru că ne-am îngăduit să fim hipnotizați de ideea complet greșită că „ar trebui să fiu așa și așa" sau „ar trebui să fiu ca toată lumea". Falsitatea celei de-a doua idei poate fi deja percepută la analiză pentru că de fapt nu există standarde fixe pentru ceea ce numim noi „ca toată

lumea". „Toată lumea" este formată tot din indivizi, complet diferiți între ei.

Invariabil, persoana cu un complex de inferioritate își sporește greșeala în momentul cînd se străduiește să fie net superioară. Sentimentele își au izvorul în falsa premisă că ar fi inferiori. Pornind de la această falsă premisă, o întreagă structură „de gîndire logică", precum și sentimentul în sine încep a fi construite. Dacă îl deranjează faptul că este inferior, leacul pentru a ajunge la fel de bun ca toți ceilalți și felul în care s-ar putea simți cu adevărat bine ar fi să devină net superior. Lupta pentru superioritate îl bagă într-un bucluc și mai mare, creînd frustrare și uneori ducînd la nevroze acolo unde nu era cazul. Devine mai nefericit ca niciodată și „cu cît se străduiește mai tare", cu atît devine mai nefericit.

Inferioritatea și Superioritatea sînt cele două fețe ale monedei. Leacul constă în înțelegerea faptului că această monedă în sine este falsă.

Adevărul despre dumneavoastră este următorul:

Nu sînteți „inferior".

Nu sînteți „superior".

Sînteți doar „Dumneavoastră".

„Dumneavoastră" ca personalitate nu sînteți în concurență cu nici o altă persoană, pentru că pur și simplu nu există o alta pe fața pămîntului asemeni dumneavoastră sau în categoria dumneavoastră. Sînteți un individ, sînteți un unicat. Nu sînteți „asemeni" nici unei alte persoane și nu puteți niciodată deveni „asemeni" cu altă persoană. Nu se „presupune" că trebuie să fiți ca o altă persoană și nici o altă persoană nu se „presupune" că trebuie să fie ca dumneavoastră.

Dumnezeu nu a creat o ființă model și nici nu a etichetat-o spunînd „asta e". Fiecare în parte este un individ unic, așa cum El a făcut fiecare fulg de nea unic în sine.

Dumnezeu a creat oameni mărunți și oameni înalți, oameni voinici și oameni pirpirii, slăbănogi și grași, negri, galbeni, piei roșii sau albi. El nu și-a arătat preferința spre nici o dimensiune, formă sau culoare. Abraham Lincoln spunea cîndva: „Dumnezeu trebuie că i-a iubit mult pe oamenii obișnuiți

și de asta a făcut atît de mulți." Se înșela. Nu există „oameni obișnuiți" — standard, de rînd, tipare comune. Ar fi fost mai aproape de adevăr dacă ar fi spus: „Dumnezeu trebuie să-i fi iubit foarte mult pe oamenii neobișnuiți și de asta a făcut atît de mulți."

„Complexul de inferioritate" și ceea ce-l însoțește, și anume un fel de a acționa net defectuos, pot fi obținute la comandă și în laboratorul psihologic. Este suficient să fixați o „normă" sau o „medie", căruia subiectul este convins că nu-i corespunde. Un psiholog a dorit să descopere în ce fel sentimentul de inferioritate afectează capacitatea de rezolvare a unei probleme. El le-a dat elevilor un set de teste de rutină. „Apoi, i-a anunțat în mod solemn că *un elev mediu* poate să termine testul cam într-o cincime de interval față de cît durează în mod normal. Dacă în timpul orei în care se dă testul sună clopoțelul, care marchează «timpul elevului mediu», o parte dintre cei mai buni elevi intră în panică și se simt incompetenți, socotindu-se niște timpiți." („Ce e în mintea ta", *Science Digest*, februarie 1952).

Nu vă mai comparați cu normele „altora". Nu sînteți „ei" și n-aveți cum să vă comparați vreodată, așa cum nici „ei" nu se pot compara cu normele dumneavoastră și nici n-ar fi cazul s-o facă. De îndată ce veți înțelege acest adevăr simplu și evident, și-l veți și accepta crezîndu-l, sentimentul de inferioritate va dispărea de la sine.

Dr. Norton L. Williams, psihiatru, declara recent în cadrul unui congres că neliniștea și nesiguranța omului modern izvorăsc din lipsa de „autoînțelegere" și din faptul că siguranța interioară poate fi dobîndită „doar descoperind în sine o individualitate, o unicitate distinctivă, care provine din ideea că sîntem creați după chipul și asemănarea lui Dumnezeu". El a mai spus că autoînțelegerea se poate dobîndi prin „simpla convingere" referitoare la unicitatea personală a ființei umane, acea conștientizare profundă a tuturor oamenilor și lucrurilor, și un sentiment de posibilă influențare constructivă a celorlalți prin intermediul propriei personalități.

CUM POATE FI FOLOSITĂ RELAXAREA ÎN AUTODEHIPNOTIZARE

Relaxarea fizică are un rol-cheie în procesul de dehipnotizare. În mod normal convingerile noastre, bune sau rele, adevărate sau false, s-au format *fără efort*, fără stres și fără un exercițiu de „voință". Obiceiurile noastre, indiferent că sînt bune sau rele, s-au format în același fel. Ca urmare, ar trebui să folosim același proces și în formarea noilor convingeri, noilor obiceiuri; asta înseamnă că trebuie să fim într-o stare de relaxare.

S-a demonstrat pe larg că încercarea de folosire a efortului sau a voinței pentru schimbarea convingerilor sau pentru vindecarea obiceiurilor proaste are un efect contrar, și nu unul benefic. Emile Coué, micul farmacist francez care a uluit lumea în anii '20 cu rezultatele obținute prin „Puterea sugestiei", a insistat că efortul este motivul principal pentru care majoritatea oamenilor nu reușesc să-și utilizeze puterile interioare. „Sugestiile (scopurile ideale) trebuie făcute fără efort pentru a fi eficiente", spunea el. O altă frază celebră a lui Coué din „Legea efortului contrar" este următoarea: „Atunci cînd voința și imaginația sînt în stare de conflict, invariabil imaginația cîștigă."

Răposatul dr. Knight Dunlap a conceput un studiu de o viață al obiceiurilor și al procesului de învățare, făcînd mai multe experiențe în această direcție decît oricare alt psiholog. Metodele sale au reușit să vindece proaste obiceiuri de genul: rosul unghiilor, suptul degetului mare, ticuri faciale și altele mai grave, atunci cînd oricare alte metode au dat greș. Cheia sistemului consta în descoperirea sa că nu efortul era cel care determina renunțarea la un obicei prost sau dobîndirea unuia nou. De fapt, a descoperit el, efortul de a se abține de la un obicei întărea acel obicei. Experiențele sale au demonstrat că cea mai bună cale pentru a scăpa de un obicei este să-ți formezi o imagine mentală clară a rezultatului final dorit și să aplici fără efort acel sistem pentru atingerea scopului fixat. Dunlap a descoperit că atît „practica pozitivă" (abținerea de la un obicei), cît și „practica negativă" (practicarea acelui

obicei în mod conștient și voluntar) ar putea avea efecte benefice, cu condiția ca rezultatul final dorit să fie mereu păstrat viu în minte.

„Dacă o reacție obișnuită nu este însușită sau dacă modelul reacției se face automat", spunea el, „este absolut esențial ca respectivul *să aibă idee* de reacția care *trebuie obținută* sau *să aibă idee* de schimbarea din mediul înconjurător, care ar avea loc în urma reacției... Pe scurt, factorul cel mai important în învățare este să existe un gînd al obiectivului ce trebuie atins, fie că este vorba de un comportament tipic, fie că este vorba de rezultatul unui comportament, împreună cu dorința de atingere a acelui obiectiv." (Knight Dunlap, *Adaptarea personală*, McGraw-Hill Book Company, New York)

În multe cazuri, cea mai simplă relaxare sau stresul mult prea conștientizat în sine sînt de ajuns pentru a îndepărta tiparul comportamentului negativ. Dr. James S. Greene, fondator al Spitalului Național pentru cei cu Probleme de Vorbire, cu sediul la New York, avea următorul motto: „Cînd se pot relaxa, pot vorbi." Dr. Matthew N. Chappell a subliniat că adesea efortul sau „voința" folosite în lupta împotriva îngrijorării permanente sînt chiar cele care perpetuează îngrijorarea. (Matthew N. Chappell, *Cum îți poți controla îngrijorarea*, New York, Permabooks)

Relaxarea fizică, atunci cînd este practicată zilnic, duce automat la „relaxarea mentală" și la o „atitudine relaxată" care ne dă posibilitatea să controlăm mai bine, în mod conștient, mecanismul nostru automat. De asemenea, relaxarea fizică în sine are o puternică influență în „autodehipnotizarea" de atitudini și reacții negative.

Cum puteți folosi imaginile mentale pentru a vă relaxa

EXERCIȚIU PRACTIC

(a se face zilnic cel puțin 30 de minute)

Așezați-vă confortabil într-un scaun pliant sau întindeți-vă pe spate. „Eliberați-vă" în mod conștient pe cît posibil diverși mușchi, fără a face însă un prea mare efort. Conștientizați

însă diversele părți ale trupului dumneavoastră și relaxați-vă încetul cu încetul. Vă veți da seama că vă puteți relaxa în mod voluntar pînă la un anumit punct. Puteți să nu vă mai încruntați și să vă relaxați fruntea. Puteți să vă detensionați puțin fălcile și vă puteți relaxa un pic mîinile, brațele, umerii și picioarele. Acordați vreo 5 minute acestei faze, după care nu mai dați atenție mușchilor dumneavoastră. Asta este tot ce puteți reuși printr-un control conștient. De aici încolo vă veți relaxa tot mai tare folosindu-vă mecanismul creator, care va duce la starea de relaxare. Pe scurt, veți folosi „imaginile scop" pe care le aveți în gînd și veți lăsa mecanismul automat să le realizeze în numele dumneavoastră.

Imaginea mentală nr. 1

Cu ochii minții vizualizați-vă stînd întins pe pat. Formați-vă o imagine a picioarelor ca și cum ar fi făcute din beton. Imaginați-vă că aveți două picioare grele de beton. Trebuie să vedeți cum aceste două picioare grele de beton se scufundă din pricina greutății în saltea. Acum imaginați-vă brațele și mîinile ca din beton. Și ele sînt tot foarte grele și se scufundă în pat, exercitînd o presiune extraordinară asupra patului. Cu ochii minții vedeți un prieten care intră în cameră și încearcă să vă ridice grelele picioare de beton. El le apucă și încearcă să le ridice. Dar sînt prea grele pentru el. Nu poate. Repetați același lucru cu brațele, gîtul etc.

Imaginea mentală nr. 2

Trupul dumneavoastră este o enormă marionetă. Mîinile vă sînt legate de încheieturi prin sfori. Antebrațul este și el legat de restul brațului. Brațul e legat de umăr printr-o altă sfoară, picioarele, gambele, coapsele sînt de asemenea legate printr-o singură sfoară. Gîtul în sine este format dintr-o sfoară. Sforile care vă controlează fălcile și vă țin buzele lipite sînt atît de întinse încît bărbia e căzută în piept. Diversele sfori care leagă diverse părți ale trupului dumneavoastră se

bălăngăne, iar corpul în sine nu este decît ceva care zace lăbărţat pe pat.

Imaginea mentală nr. 3

Trupul dumneavoastră este format din mai multe baloane de cauciuc. Două dintre ele formează picioarele şi aerul începe să iasă din ele. Picioarele cad grele şi în final nu mai rămîn decît nişte tuburi goale de cauciuc care zac în pat. Un alt balon este pieptul, şi pe măsură ce iese aerul din el, trunchiul rămîne ceva aproape inert în pat. Continuaţi acelaşi exerciţiu cu braţele, mîinile şi gîtul.

Imaginea mentală nr. 4

Mulţi vor socoti că aceasta este cea mai relaxantă dintre toate. Căutaţi în memoria dumneavoastră scena cea mai relaxantă şi mai plăcută din trecut. În viaţa oricui există un moment cînd s-a simţit relaxat, bine dispus şi împăcat cu toată lumea. Alegeţi-vă singur imaginea relaxării din trecut şi aduceţi-i cît mai multe detalii de memorie. Ar putea fi eventual o scenă liniştită lîngă un lac de munte unde v-aţi dus să pescuiţi. Dacă e aşa, fiţi foarte atent la tot ceea ce reprezintă mediul înconjurător. Amintiţi-vă zgomotul apei şi ce alte zgomote erau prezente. Auziţi cumva foşnetul frunzelor? Poate că vă amintiţi cum stăteaţi perfect relaxat cîndva în faţa unui cămin în care arde focul. Buturugile trosnesc şi scot scîntei? Ce alte imagini şi sunete erau prezente? Sau poate alegeţi să vă amintiţi de o scenă relaxantă la soare pe o plajă? Cum era nisipul pe care stăteaţi? Simţiţi căldura soarelui, care vă atinge trupul de parcă ar fi ceva material? Suflă briza mării? Sînt pescăruşi pe plajă? Cu cît vă amintiţi mai multe amănunte indirecte de acest gen, cu atît vă va reuşi mai bine imaginea respectivă.

Exersaţi zilnic şi veţi constata că aceste imagini mentale sau amintiri sînt tot mai limpezi. Şi efectul de învăţare va fi unul cumulativ. Acest exerciţiu va întări legătura dintre imaginea mentală şi senzaţia fizică. Veţi deveni tot mai eficient în relaxare şi asta în sine va fi „de reţinut" pentru viitoarele şedinţe practice.

Puncte de reţinut din acest capitol
(Completaţi)

1.
2.
3.
4.
5.

STUDIU DE CAZ:

CAPITOLUL 5

Cum poate fi folosită puterea gîndirii raționale

Mulți dintre pacienții mei sînt pur și simplu dezamăgiți cînd le propun ceva cît se poate de simplu, ca de exemplu puterea de la Dumnezeu de a gîndi logic, ca metodă de schimbare a comportamentului și a convingerilor negative. Unora li se pare extraordinar de naiv și neștiințific. Și totuși are un mare avantaj — metoda funcționează. O să vedem ceva mai tîrziu că de fapt se bazează pe solide descoperiri științifice.

Există o idee foarte răspîndită și complet greșită, conform căreia gîndirea rațională logică și conștientă n-ar avea nici o putere asupra proceselor subconștiente sau asupra mecanismelor, și că pentru a schimba comportamentul, sentimentele și convingerile negative ar trebui săpat adînc în „subconștient".

Mecanismul automat sau ceea ce freudienii numeau „subconștientul" este ceva absolut impersonal. El funcționează ca o mașinărie, deci nu are propria sa „voință". Întotdeauna încearcă să reacționeze conform convingerilor curente și interpretărilor referitoare la mediul înconjurător. Întotdeauna încearcă să vă ofere sentimentele firești și să îndeplinească scopurile pe care le-ați hotărît în mod conștient. Funcționează doar conform datelor pe care i le oferiți sub formă de idei, convingeri, interpretări, opinii.

Gîndirea conștientă este cea care deține „maneta de control" a mașinăriei subconștientului. Prin gîndirea conștientă, chiar dacă irațională sau nerealistă, mașinăria subconștientului dezvoltă modele de reacție negative și inadecvate, și doar

prin gîndirea rațională conștientă pot fi schimbate modelele de reacție automată.

Răposatul dr. John A. Schindler de la celebra clinică Monroe din Wisconsin și-a cîștigat reputația națională din extraordinarul său succes, și anume ajutarea nevropaților nefericiți de a-și recîștiga bucuria de a trăi și de a se reîntoarce la o viață productivă și fericită. Procentul de vindecări l-a depășit cu mult pe cel al psihanaliștilor. Una dintre cheile metodelor sale de tratament era așa-numitul „control conștient al gîndului". „... Independent de omisiunile voite sau nevoite din trecut", spunea el, „oricine trebuie să înceapă din prezent să dobîndească ceva maturitate, în așa fel încît viitorul să fie mai bun decît trecutul. Prezentul și viitorul depind de dobîndirea noilor obiceiuri și noilor căi de abordare a vechilor probleme. Nu va exista niciodată un viitor atîta vreme cît continuăm să săpăm adînc în trecut... Sublinierea exagerată a problemelor afective are același numitor comun în cazul fiecărui pacient. Numitorul comun este că pacientul a uitat cum, sau poate n-a învățat niciodată cum să-și controleze *gîndirea prezentă* de a produce bucurie." (John A. Schindler, *Cum să trăiești din plin toate cele 365 de zile ale anului*, Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice-Hall Inc.)

Lăsați fantomele să doarmă

Faptul că în subconștientul nostru sînt „îngropate" amintiri ale eșecurilor trecute sau experiențe neplăcute și dureroase, nu înseamnă că ele trebuie „scoase la iveală", expuse și examinate pentru a produce schimbări de personalitate. Așa cum am subliniat ceva mai înainte, orice însușire este învățată prin încercare și *greșeală*, făcînd o încercare, ratînd ceva, amintindu-vă în mod conștient cantitatea de eroare și făcînd corecția necesară la următoarea încercare, pînă ce în final dați „lovitura" sau reușiți să îndepliniți cu succes ceea ce v-ați propus. Tiparul reușitei este atunci reținut sau reamintit și „imaginat" în încercările viitoare. Acesta este valabil pen-

tru cineva care învață să facă potcoave, aruncă săgeți, cîntă, conduce mașina, joacă golf, se înțelege bine cu ceilalți sau orice altă calitate de acest gen. Este de asemenea adevărat că un „șoricel de jucărie" își învață drumul printr-un labirint. Tot așa orice servomecanism prin însăși natura sa conține „amintiri" ale greșelilor trecutului, ale eșecurilor și ale experiențelor dureroase și negative. Aceste experiențe negative nu inhibă, ci *contribuie* la procesul de învățare, atîta vreme cît sînt folosite cum trebuie, adică drept „date de feedback negativ" și sînt percepute drept devieri de la scopul pozitiv urmărit.

Și totuși, de îndată ce este recunoscută o greșeală ca atare și se face o corecție de traiectorie, la fel de important este ca *greșeala să fie uitată în mod conștient* și încercarea de a reuși să fie reținută și „întipărită".

Aceste amintiri ale eșecurilor trecutului nu dăunează atîta vreme cît gîndirea noastră conștientă și atenția sînt concentrate asupra scopului pozitiv ce trebuie atins. Drept care este mai bine să lăsăm fantomele trecutului să doarmă.

Erorile noastre, greșelile noastre, eșecurile noastre și uneori chiar și umilințele noastre sînt faze necesare în procesul de învățare. Ele au fost însă concepute doar ca mijloace de atingere a unui scop, și nu ca un scop în sine. După ce și-au servit scopul *trebuie uitate*. Dacă în mod conștient ne cramponăm de greșeli sau ne simțim vinovați în legătură cu vreo eroare și ne tot muștruluim pentru ea, atunci eroarea sau eșecul devin în sine „scopul" pe care-l reținem în mod conștient în imaginația noastră. Nefericirea muritorilor este faptul că omul care insistă asupra trecutului iar și iar în gînd, dojenindu-se pentru greșelile de demult, practic se condamnă întruna pentru păcatele care au fost.

N-am s-o uit niciodată pe una dintre pacientele mele care se chinuia cu trecutul ei nefericit în asemenea măsură, încît și-a distrus orice șansă de fericire în prezent. Trăise ani de zile într-o existență plină de resentimente, ca urmare a faptului că avea o buză de iepure; s-a izolat de lume și de-a lungul anilor și-a dezvoltat o personalitate împietrită, strîmbă și total împotriva lumii cu tot ceea ce înseamnă ea. Nu avea prieteni,

pentru că-și imagina că nimeni nu s-ar împrieteni cu o persoană care arată atît de „îngrozitor". Evita în mod deliberat oamenii și, ceea ce e și mai rău, îi îndepărta pe oameni cu stilul său acru și defensiv. Operația i-a vindecat problema fizică. Ea a încercat să se adapteze și să înceapă să trăiască cu ceilalți în armonie și prietenie, dar a descoperit că experiențele trecutului îi barau drumul. A simțit că, în ciuda noului său aspect, nu se putea împrieteni și nu putea fi fericită pentru că nimeni nu putea s-o ierte pentru cum s-a purtat înainte de operație. Ea a continuat să facă aceleași greșeli ca mai înainte și era mai nefericită ca niciodată. N-a început să trăiască cu adevărat pînă ce nu a învățat să înceteze să se mai acuze pentru ceea ce a fost în trecut și să mai scoată la iveală în gînd toate întîmplările nefericite care au adus-o la mine la cabinet pentru operație.

Condamnarea permanentă prin critică a greșelilor și erorilor trecute nu ajută în nici un fel, în schimb are tendința să perpetueze comportamentul pe care ați dori atît de mult să-l schimbați. Amintirile greșelilor trecute *pot* avea un efect contrar asupra prezentului dacă ne încăpățînăm să tragem o concluzie de genul — „am zbîrcit-o ieri, deci e limpede că același lucru se va întîmpla și azi". Și totuși, asta nu „demonstrează" că modelele de reacție subconștientă ar avea vreo putere în sine să repete și să se perpetueze sau că amintirile îngropate ale eșecului trebuie „eradicate" înainte ca să vă puteți schimba acest comportament. Dacă ne socotim veșnic niște victime, o facem prin conștientul nostru, prin gîndirea noastră, și nu la nivelul „subconștientului". Prin partea de gîndire a personalității noastre tragem concluzii și selectăm „imaginile-scop" asupra cărora ar trebui să ne concentrăm. În momentul în care *ne răzgîndim* și nu mai dăm putere trecutului, acesta, cu greșelile sale, își pierde puterea asupra noastră.

Ignorați eșecurile trecutului și mergeți mai departe

Din nou hipnoza furnizează dovezi convingătoare. Cînd o persoană timidă și sfioasă este adusă în starea de hipnoză și *crede* sau *gîndește* că este îndrăzneț, un orator sigur pe el,

tiparele reacţiilor sale sînt *instantaneu schimbate*. El acţionează în mod curent aşa cum crede în clipa respectivă. Întreaga atenţie şi-o concentrează asupra scopului pozitiv dorit şi nu dă nici o atenţie eşecurilor trecute.

Dorothea Brande spune în fermecătoarea ei carte *Trezeşte-te şi trăieşte* cum această idee a făcut-o să devină mai eficientă şi să aibă un şi mai mare succes ca scriitoare, scoţînd la iveală talente şi aptitudini despre care nici nu bănuia că le-ar fi avut. A fost mirată şi uluită în urma prezenţei sale la o demonstraţie de hipnoză. După care s-a întîmplat să citească o frază scrisă de psihologul F.M.H. Myers, despre care ea spunea că i-a schimbat întreaga viaţă. În acea frază Myers explica că talentul şi aptitudinile scoase la iveală de cei hipnotizaţi se datorau unei „epurări a memoriei" de eşecurile din trecut, cel puţin atîta vreme cît dura şedinţa de hipnoză. Dacă aceasta este cu putinţă în timpul hipnozei, domnişoara Brande s-a întrebat dacă şi în mod obişnuit oamenii nu au talente, aptitudini şi puteri ascunse care nu sînt folosite din pricina amintirilor eşecurilor trecute. De ce n-ar putea o persoană şi în stare de veghe să folosească aceleaşi puteri, ignorînd eşecurile trecutului şi „acţionînd ca şi cum ar fost imposibil să dea greş". Ea s-a hotărît să încerce. Urma să acţioneze pornind de la premisa că puterile şi aptitudinile sînt acolo şi că ea le-ar putea folosi dacă ar merge mai departe şi ar ACŢIONA CA ŞI CUM — în loc să meargă doar pînă la jumătatea drumului. Într-un an, i-a crescut în mod vădit randamentul ca scriitoare, ca de altfel şi vînzarea cărţilor. Un rezultat absolut surprinzător a fost şi faptul că a descoperit că are talent să vorbească în public, drept care i s-a propus să ţină conferinţe, ceea ce i-a făcut mare plăcere, pînă atunci nearătînd nici o înclinaţie în această direcţie, chiar displăcîndu-i profund.

Metoda lui Bertrand Russell

În cartea sa *Cucerirea fericirii*, Bertrand Russell scria:

> Nu m-am născut fericit. Copil fiind, imnul meu preferat era „Plictisit de viaţa pe pămînt şi plin de păcate"... În adolescenţă am urît viaţa şi eram mereu în pragul sinuciderii, dar de fiecare dată m-a oprit gîndul că doream să aflu mai multe despre matematică. Acum, din contră, mă bucur de viaţă. Aş putea chiar să spun că cu fiecare an care trece mă bucur tot mai tare... În mare măsură asta se datorează faptului că mi-a scăzut mult preocuparea în ceea ce mă priveşte. Ca şi alţii cu acelaşi tip de educaţie puritană, am avut dintotdeauna obiceiul să meditez asupra păcatelor, nesăbuinţelor şi neajunsurilor mele. Mă socoteam fără îndoială, pe drept cuvînt, un specimen nefericit. Încetul cu încetul, am învăţat să fiu indiferent faţă de persoana mea şi lipsurile mele. Mi-am concentrat atenţia asupra obiectivelor externe: starea lumii, diverse ramuri ale cunoaşterii, persoane faţă de care aveam o oarecare afecţiune." (Bertrand Russell, *Cucerirea fericirii*, New York, Liveright Publishing Corporation)

În aceeaşi carte, el îşi descrie metoda de schimbare a tiparelor de reacţie automată atunci cînd au la bază convingeri greşite.

> E foarte posibil să depăşeşti autosugestiile infantile ale subconştientului, şi chiar să-i schimbi acestuia conţinutul, folosind tehnica adecvată. De cîte ori aveţi remuşcări pentru un act despre care raţiunea vă spune că nu este ceva rău, examinaţi cauzele pentru care aveţi remuşcări şi convingeţi-vă în amănunt de absurditatea lor. Lăsaţi convingerile conştiente să fie atît de vii şi de emfatice încît să aibă asupra subconştientului un impact suficient de puternic, încît să se compare cu impresiile lăsate de guvernanta sau mama dumneavoastră în prima copilărie. Nu vă mulţumiţi cu alternarea momentelor raţionale cu cele iraţionale. Studiaţi-le cu atenţie şi cu hotărîre pe cele iraţionale, pentru a nu le urma şi a nu fi dominat de ele. Cînd ele strecoară gînduri nebuneşti sau anumite sentimente în conştientul dumneavoastră, smulgeţi-le de la rădăcină, analizaţi-le şi aruncaţi-le. Nu vă îngăduiţi să fiţi o persoană veşnic în derivă, între raţiune şi nebunii copilăreşti...
>
> Pentru ca această revoltă să vă reuşească, să vă aducă fericirea personală şi să vă dea posibilitatea să trăiţi constant la un anumit standard, este absolut necesar să nu ezitaţi între cele două şi să urmaţi doar partea raţională. Majoritatea oamenilor, atunci cînd au îndepărtat superstiţiile copilăriei doar la suprafaţă, au impresia că nu mai e nimic de făcut. Ei nu înţeleg că aceste superstiţii continuă să existe în subliminal. Pentru a ajunge la o convingere raţională este necesar ca aceasta să fie studiată, să-i fie analizate consecinţele şi să se afle care sînt convingerile incompatibile noii convingeri, care altfel n-ar putea supravieţui. Ceea ce sugerez este că un om ar trebui să se hotărască apăsat să urmărească exclusiv convingerile raţionale, neîngăduind niciodată convingerilor

iraționale contrare să treacă nestudiate și să-l cuprindă, indiferent pe cît de scurtă perioadă. Aceasta este o problemă de confruntare cu propria persoană în acele momente în care are tendința să devină infantil; dacă logica este suficient de apăsată, momentele în sine pot fi ușor depășite."

Ideile pot fi schimbate nu prin „voință", ci prin alte idei

Se observă că tehnica lui Bertrand Russell de a căuta idei care să contravină unor convingeri profunde este esențialmente aceeași metodă ca și cea testată clinic cu succese uimitoare de Prescott Lecky. Metoda lui Lecky consta în determinarea pacientului de a „percepe" că anumite concepte negative *nu corespund* cu alte convingeri profunde. Lecky credea că „mintea" în sine conține idei și concepte care compun conținutul „personalității" și că ele trebuie *să pară* concordante între ele. Neconcordanța cu o idee dată este detectată în mod conștient *și trebuie respinsă.*

Unul dintre pacienții mei era un agent de vînzări „speriat de moarte" atunci cînd trebuia să meargă la „ștabi". Teama și emoțiile îl cuprindeau încă de la mine din cabinet, mai ales cînd îl întrebam: „Crezi că fizic ai putea să intri în patru labe în biroul unui individ și să te tîrăști în fața unui personaj pe care îl socotești net superior?"

„Aș zice că nu", s-a zbîrlit el tot.

„Atunci de ce mental te tîrăști ca un vierme?"

Altă întrebare: „Te-ai duce în biroul cuiva cu mîna întinsă ca un cerșetor cerînd un bănuț de cafea?"

„Categoric nu."

„Chiar nu-ți dai seama că practic chiar asta faci cînd ești atît de preocupat de gîndul dacă vei fi sau nu acceptat de ceilalți? Nu pricepi că ești literalmente cu mîna întinsă, cerșindu-le acceptarea ta ca persoană?"

Lecky a descoperit că existau două „manete" ale puterii prin care puteau fi schimbate convingerile și conceptele. Ele sînt convingeri „standard" care sînt extrem de puternice aproa-

pe la toată lumea. Ele sînt (1) sentimentul sau convingerea că cineva este capabil să-și facă treaba rămînînd pe linia de plutire și păstrîndu-și o oarecare independență și (2) convingerea că există „ceva" interior care n-ar trebui să fie supus umilințelor.

Examinați-vă și reevaluați-vă convingerile

Unul din motivele pentru care puterea gîndirii raționale nu este recunoscută este tocmai faptul că ne folosim de ea prea rar. Încercați să detectați convingerile despre dumneavoastră sau despre lume sau despre alți oameni, cele care stau la baza comportamentului dumneavoastră negativ. Oare „întotdeauna se întîmplă ceva" și de asta ratați reușita în ultima clipă? Probabil că vă simțiți în secret „nedemn" de succes sau că pur și simplu nu-l meritați. Vi se întîmplă deseori să vă simțiți nelalocul dumneavoastră printre oameni? Probabil că gîndiți că le sînteți inferior sau că ceilalți sînt ostili și neprietenoși. Vă simțiți neliniștit și înfricoșat fără motiv într-o situație relativ sigură? Probabil că gîndiți că trăiți într-o lume ostilă, neprietenoasă, periculoasă sau că „meritați să fiți pedepsit".

Nu uitați că ambele comportamente și sentimente își au izvorul în convingeri. Rădăcina convingerii este cea direct răspunzătoare pentru sentimentele și comportamentul dumneavoastră. Atunci întrebați-vă: „De ce?" Există lucruri pe care ați vrea să le faceți? Direcții în care ați vrea să vă exprimați, dar sînteți convinși că „nu sînteți în stare"? Întrebați-vă: DE CE?

„De ce cred oare că nu sînt în stare?"

După care întrebați-vă: „Oare această convingere se bazează pe ceva real, nu pe o presupunere, sau pe o falsă concluzie?"

După care puneți-vă următoarele întrebări:

1. Există vreun motiv logic care stă la baza acestei convingeri?
2. Oare nu mă înșel în această convingere a mea?

3. Oare aş ajunge la aceeaşi concluzie dacă ar fi vorba de o altă persoană într-o situaţie similară?

4. De ce aş continua să acţionez şi să simt ca şi cum lucrurile astea ar fi reale, atîta vreme cît n-am nici un motiv să cred asta?

Nu răspundeţi superficial la aceste întrebări. Luptaţi-vă cu fiecare în parte. Gîndiţi-vă *serios* la ele. Implicaţi-vă afectiv. Vă daţi seama că v-aţi înşelat şi v-aţi subapreciat nu din cauza unui „fapt în sine", ci pentru că aţi avut o convingere stupidă? Dacă e aşa, încercaţi să vă indignaţi, sau chiar să vă înfuriaţi. Indignarea şi furia pot uneori contribui la îndepărtarea ideilor false. Alfred Adler „s-a înfuriat" pe sine, dar şi pe profesoara sa, şi în felul acesta a îndepărtat o definiţie negativă în ceea ce-l privea. Şi aceasta nu este o excepţie.

Un bătrîn fermier a promis că se lasă de fumat de tot în ziua în care a descoperit că şi-a uitat tutunul acasă şi a trebuit să străbată 3 km ca să-l recupereze. Pe drum a „înţeles" că fusese „folosit" în mod umilitor de acest obicei. S-a înfuriat, s-a întors din drum, s-a dus la cîmp şi n-a mai fumat niciodată.

Clarence Darrow, celebrul avocat, spunea că succesul său a început în ziua în care „s-a înfuriat" cînd a încercat să obţină o ipotecă de 2 000 $ ca să-şi cumpere o casă. Cînd era cît pe aci să se facă tranzacţia, soţia persoanei care-i împrumuta banii spuse: „Nu fi prost. N-o să cîştige niciodată destui bani ca să ţi-i dea înapoi." Darrow avea şi el ceva îndoieli în această direcţie. Dar cînd a auzit această remarcă „ceva s-a întîmplat". S-a indignat într-atîta — atît pe femeie, cît şi pe el, încît s-a hotărît să reuşească financiar.

Un prieten de-al meu, om de afaceri, a avut o experienţă extrem de asemănătoare. La 40 de ani era încă un ratat şi se tot întreba „ce o să se întîmple", pentru că nu se putea adapta şi nu era sigur că va reuşi să facă vreo afacere strălucită. Speriat şi neliniştit, s-a dus să încerce să cumpere nişte aparatură pe datorie, dar atunci nevastă-sa a obiectat. Ea nu credea că va fi vreodată în stare să-şi plătească datoria. La început,

speranţele au fost zdrobite, după care s-a indignat. De ce trebuia el mereu să nu reuşească? De ce trebuia mereu să se teamă de eşec? Această experienţă a trezit „ceva" în el, un „nou sine" şi imediat a constatat că remarca soţiei, precum şi părerea sa despre sine erau un afront faţă de acest „ceva". N-avea bani şi nici o „şansă" să reuşească ceea ce îşi dorea. Şi totuşi a găsit o cale, drept care în trei ani a reuşit mai mult decît visase vreodată, şi nu într-o singură afacere, ci în trei.

Puterea dorinţei profunde

Pentru a fi eficientă în schimbarea convingerii şi a comportamentului, gîndirea raţională trebuie să fie însoţită de un sentiment şi o dorinţă profunde.

Vizualizaţi ce aţi vrea să fiţi şi să aveţi şi presupuneţi că totul este posibil. Întreţineţi-vă dorinţa pentru aceste lucruri. Fiţi entuziast. Ocupaţi-vă de ele şi gîndiţi-vă mereu la ele. Actualele convingeri negative s-au format prin gînduri şi sentimente. Generaţi suficientă emoţie sau dorinţă profundă şi noile gînduri şi idei vor anula ce există deja.

Dacă veţi analiza aceasta, veţi constata că folosiţi un sistem pe care l-aţi aplicat extrem de des — îngrijorarea. Singura diferenţă este că vă schimbaţi scopurile din unele negative în unele pozitive. Cînd vă îngrijoraţi, întîi de toate vă imaginaţi cîteva neajunsuri nedorite din viitor sau scopul respectiv, totul extrem de viu în mintea dumneavoastră. Nu folosiţi nici un efort şi nici voinţa. Doar vă concentraţi asupra „rezultatului final". Vă gîndiţi la el, vă concentraţi asupra lui, imaginîndu-vă că este posibil. Vă jucaţi cu această idee şi cu „s-ar putea să se înfăptuiască".

Această repetiţie permanentă şi gîndire în termeni „posibili" fac ca rezultatul final să vi se pară din ce în ce mai „real". După o vreme, sînt generate automat emoţiile potrivite — teamă, nelinişte, descurajare —, acestea fiind potrivite pentru un rezultat final nedorit, cel care vă preocupă într-atît. Şi acum schimbaţi „imaginea scopului" şi puteţi genera la fel

de ușor „emoții pozitive". Vizualizați-vă în mod constant și concentrați-vă asupra unui rezultat final dorit, și astfel posibilul va părea mai real și vor apărea emoțiile cele mai potrivite, adică entuziasmul, veselia, încurajarea și fericirea, care vor fi generate automat. „Pentru a forma niște obiceiuri emoționale «pozitive» și pentru a distruge pe cele «negative», va trebui să avem de-a face în primul rînd cu gînduri și obiceiuri de gîndire. Căci omul este așa cum se gîndește el în sufletul său", spunea dr. Knight Dunlap.

Ce poate și ce nu poate face gîndirea rațională?

Nu uitați că mecanismul automat poate funcționa la fel de ușor ca „Mecanism al eșecului" sau al „succesului", în funcție de datele pe care le furnizați și scopurile pe care le fixați. În principiu, este un mecanism de atingere a scopurilor. Scopurile depind direct de dumneavoastră. Mulți dintre noi, inconștient sau fără voie, avînd atitudini negative și imagini ale eșecului mereu prezente în gîndul nostru, ne și fixăm scopuri de eșec.

De asemenea, nu uitați că mecanismul dumneavoastră automat nu gîndește logic, nu pune întrebări în raport cu datele pe care i le furnizați. El abia de le prelucrează, reacționînd în conformitate cu ele.

Este extrem de important ca mecanismului automat să i se furnizeze date referitoare la mediul înconjurător. Aceasta este treaba gîndirii conștiente raționale: *cunoașterea realității*, evaluarea corectă, *estimări*, opinii. În acest sens, majoritatea sîntem tentați să ne subestimăm și să supraestimăm dificultățile cu care ne confruntăm. Emile Coué spunea: „Întotdeauna gîndiți-vă la ceea ce aveți de făcut și se va face." „Am făcut experiențe aprofundate pentru a descoperi cauzele generale ale efortului conștient care îngheață gîndul", spunea psihologul Daniel W. Josselyn. „Practic, întotdeauna se pare că avem tendința să exagerăm dificultățile, dar și importanța efortului nostru mental, să luăm totul prea în serios și să ne

temem că vom fi socotiți incapabili. Cei care sînt coerenți în conversațiile obișnuite, devin de-a dreptul imbecili cînd se urcă pe un podium ca să vorbească mulțimii. Trebuie pur și simplu să învățați că dacă îl puteți interesa pe vecin să vă ascultе, îi puteți interesa pe toți vecinii sau lumea întreagă, așa încît nu trebuie să înlemniți în fața mulțimii". (Daniel Josselyn, *Scăpați de lehamite*, New York, Longmans, Green & Co., Inc.)

N-ai cum să știi pînă nu încerci

Rațiunea, gîndirea conștientă au datoria să examineze și să analizeze mesajele primite, să le accepte pe cele care sînt reale și să le respingă pe cele care nu sînt. Mulți sînt tulburați de remarca întîmplătoare a unui prieten: „N-arăți prea bine în dimineața asta." Cînd sînt respinși sau apostrofați de cineva, ei „înghit" orbește „chestiunea în sine", și anume că ar fi persoane net inferioare. Majoritatea sîntem supuși unor remarci zilnice negative. Dacă într-adevăr conștientul lucrează și este la datorie, nu trebuie să le acceptăm orbește. „Nu-i neapărat chiar așa" ar fi un motto ideal.

Este datoria conștientului rațional să tragă concluzii corecte și logice. „Am dat greș o dată în trecut, așa încît probabil că asta se va întîmpla și în viitor" nu este nici logic, nici rațional. Să tragi o concluzie în avans de tipul „nu pot" fără să încerci și în absența unor dovezi clare ale contrariului este ceva nerațional. Seamănă mai curînd cu povestea celui care a fost întrebat dacă știe să cînte la pian. „Nu știu dacă știu", a răspuns. „Ce vrei să spui?" „N-am încercat niciodată."

Hotărîți-vă ce vreți și nu ce nu vreți

Gîndirea conștientă și rațională este cea care trebuie să hotărască ce vreți, să selecteze scopurile pe care doriți să le atingeți și să vă concentrați asupra lor, și nu asupra a ceea ce nu vreți. Este ilogic să vă concentrați timpul și eforturile asupra a ceea ce nu vreți. Cînd Președintele Eisenhower era ge-

neralul Eisenhower în cel de-al doilea război mondial, a fost întrebat care ar fi fost efectul asupra cauzei aliaților dacă trupele ar fi fost respinse înapoi în mare, o dată ajunse pe plajele Italiei. „Ar fi fost foarte rău", a răspuns el, „dar nu mi-am îngăduit niciodată nici măcar să mă gîndesc la asta."

Fiți cu ochii pe minge

Este datoria conștientului să fie „extrem de atent" asupra cerințelor imediate, asupra a ceea ce faceți și asupra a ceea ce se întîmplă în jurul dumneavoastră, pentru ca mesajele care îi parvin să poată ține mecanismul automat mereu informat în legătură cu ce-i în jur, îngăduindu-i astfel să reacționeze spontan. Sau, cum se spune în baseball: „fii cu ochii pe minge".

Pe de altă parte, *nu* este datoria gîndirii raționale și conștiente să creeze sau să „facă" treaba. De obicei, intrăm în încurcătură cînd fie neglijăm să ne folosim gîndirea conștientă așa cum trebuie, fie cînd încercăm s-o folosim așa cum nu trebuie. Nu putem stoarce gînduri creatoare din Mecanismul creator printr-un efort conștient. Nu putem „face" treaba printr-un efort conștient susținut. Și pentru că încercăm și nu putem, intrăm în panică, ne neliniștim și ne simțim frustrați. Mecanismul automat este inconștient. Nu-i putem vedea roțile cum se învîrtesc. Nu știm ce se întîmplă în adîncime. Și cum funcționează spontan, reacționînd la nevoile actuale și prezente, nu avem nici un fel de garanție în avans că va și găsi un răspuns. Sîntem obligați să avem încredere. Numai avînd încredere și acționînd primim semnale și întrebări. Pe scurt, gîndirea rațională conștientă selectează scopul, adună informațiile, trage concluziile, evaluează, estimează și pune mecanismul în mișcare. *Și totuși nu este direct răspunzătoare de rezultate.* Trebuie să învățăm să ne facem treaba și să acționăm în funcție de presupunerile disponibile și *să lăsăm rezultatele* să-și poarte singure de grijă.

Puncte de reținut
(Completați)

1.
2.
3.
4.
5.

STUDIU DE CAZ:

Relaxaţi-vă şi lăsaţi mecanismul succesului să acţioneze pentru dumneavoastră

„Stresul" a devenit recent un cuvînt foarte des întîlnit. Chiar spunem că trăim în epoca stresului. Îngrijorarea, neliniştea, insomnia, ulcerul au început să fie acceptate ca parte necesară a lumii în care trăim.

Şi totuşi sînt convins că nu e neapărat nevoie să fie aşa.

Putem scăpa de multe griji, nelinişti şi îngrijorări cu condiţia să recunoaştem un adevăr simplu, şi anume că Marele Creator ne-a înzestrat cu cele necesare pentru a trăi cu succes în această epocă sau în oricare alta, oferindu-ne un mecanism creator încorporat.

Problema noastră este că ignorăm acest mecanism creator automat şi încercăm să facem absolut totul şi să ne rezolvăm problemele prin gîndire conştientă sau prin „gîndirea creierului".

Creierul este comparabil cu „programatorul" unui creier electronic sau al oricărui alt tip de servomecanism. Cu creierul gîndim „eu" şi ne sesizăm identitatea. Cu acest creier ne exersăm imaginaţia şi fixăm scopurile. Folosim creierul ca să adunăm informaţii, să facem observaţii, să evaluăm datele senzoriale primite şi să formăm tot felul de judecăţi.

Dar creierul nu poate crea. El nu poate „face" treaba, aşa cum un programatorul unui creier electronic nu poate „face" treaba.

Îndatorirea creierului este să pună întrebări şi să le identifice, dar prin însăşi natura sa, el nu a fost niciodată conceput să le şi rezolve.

Nu fiţi prea prevăzători

Şi totuşi aceasta este exact ceea ce încearcă să facă omul modern — să-şi rezolve toate problemele prin gîndirea conştientă.

Iisus ne-a învăţat că omul nu poate adăuga centimetri înălţimii sale doar cu puterea gîndului. Astăzi, dr. Wiener ne spune că omul nu poate nici măcar un lucru mult mai simplu, şi anume să ia o furculiţă de pe masă folosindu-şi doar gîndirea conştientă sau „voinţa".

Pentru că omul modern depinde aproape în întregime de creier, el este mult prea precaut, prea neliniştit şi prea înfricoşat de „rezultate", iar sfatul lui Iisus: „Nu vă faceţi griji pentru mîine" sau cel al Sfîntului Pavel: „Nu fiţi niciodată prea prudenţi" sînt privite drept lucruri inutile.

Şi totuşi acesta este exact sfatul pe care îl dădea cu ani în urmă William James, decan al psihologilor americani, şi n-ar fi rău să-l ascultăm. În micul său eseu „Evanghelia relaxării" spunea că omul modern este prea tensionat, prea preocupat de rezultate, prea neliniştit (şi asta era în 1899), şi că exista o cale mai bună şi mai simplă. „Dacă dorim ca ideile şi voinţele noastre să fie nenumărate, variate şi eficiente, trebuie să ne formăm obiceiul de a le descătuşa de influenţa inhibitivă a reflectării preocupărilor egoiste privitoare la rezultate. Un asemenea obicei, ca orice alt obicei, se poate forma. Prudenţa şi simţul datoriei, egoismul, ambiţiile sau neliniştile sînt desigur şi ele necesare în viaţă. Încercaţi să le ţineţi cît mai la distanţă atunci cînd luaţi hotărîrile importante şi decideţi asupra planurilor de luptă, nefiind necesar ca ele să ştie toate amănuntele. *Cînd se ia o hotărîre şi ea devine ordinul zilei*, anulaţi total orice răspundere sau grijă referitoare la rezultat. Într-un cuvînt, deblocaţi maşinăria intelectuală şi practică şi lăsaţi-o să funcţioneze de voie. Ceea ce veţi obţine va fi de două ori mai profitabil." (William James, *Despre rezervele vitale*, New York, Henry Holt & Co., Inc.)

Victoria prin capitulare

Mai tîrziu, prin celebrele sale conferințe de la Gifford, James a citat numeroase exemple de persoane care au încercat fără succes, ani de zile, să scape de neliniști, griji, complexe de inferioritate, sentimente de vinovăție, făcînd eforturi conștiente. În final, au aflat că reușita vine atunci cînd capitulează, cînd renunță să mai lupte în mod conștient și încetează să mai încerce să-și rezolve problemele prin gîndirea conștientă. „În asemenea situații", spunea James, „drumul spre succes, așa cum reiese din nenumărate cazuri, trece... prin capitulare... pasivitate, inactivitate — relaxare, care toate trebuie să devină regulă generală. Renunțarea la sentimentul de responsabilitate, detașarea, dezinteresul față de destin, pe care îl lăsați pe mîna unor puteri superioare, indiferența față de tot ceea ce se întîmplă... acestea ar fi cheia. Abia atunci cînd vă acordați un moment de respiro descoperiți că există un Sine mult mai impozant. Rezultatele, încete sau imediate, mari sau mici, într-o combinație de optimism și speranță, fenomenele regeneratoare care reies din renunțarea la efort rămîn factori siguri ai naturii umane." (William James, *Varietatea experiențelor religioase*, New York, Longmans, Green & Company)

Secretul gîndirii și acțiunii creatoare

Dovezi ale faptului că ceea ce am spus pînă acum este adevărat pot fi date prin lucrările scriitorilor, inventatorilor și altor creatori. Invariabil, ei ne spun că ideile creatoare nu sînt gînduri conștiente izvorîte din creier, ci unele automate, spontane și oarecum apărute din senin atunci cînd conștientul nu s-a mai gîndit la nimic sau s-a gîndit la altceva. Aceste idei creatoare nu vin de la sine fără o gîndire conștientă preliminară referitoare la problemă. Toate dovezile susțin că pentru a fi „inspirat" sau a avea o „idee", persoana respectivă trebuie mai întîi să fie extrem de interesată de rezolvarea unei anumite probleme căreia să-i găsească un răspuns precis. Trebuie să se gîndească la aceasta în mod conștient, să adune toate

informațiile necesare în legătură cu subiectul respectiv și să ia în calcul toate posibilitățile de acțiune. Și mai presus de toate, trebuie să aibă o dorință arzătoare de a rezolva problema. Dar, după ce a definit-o și și-a imaginat rezultatul final dorit și i-a furnizat toate informațiile posibile, nu are rost să se mai zbată, să se neliniștească sau să se îngrijoreze pentru că nu ajută la nimic, ba chiar soluția iese la iveală mai greu.

Fehr, celebrul om de știință francez, spunea că practic toate ideile bune i-au venit nu atunci cînd lucra propriu-zis la o problemă, iar că majoritatea descoperirilor contemporanilor săi au fost făcute cînd erau departe de bancul de lucru, ca să zicem așa.

Se știe că atunci cînd Thomas A. Edison avea o problemă, se întindea și trăgea un pui de somn.

Charles Darwin spunea că a avut o intuiție, așa dintr-o dată, după luni de gîndire conștientă, și așa i-au venit ideile necesare pentru ca să scrie *Originea speciilor*. „Știu exact unde mă aflam cu trăsura, cînd spre marea mea bucurie am găsit soluția."

Lenox Riley Lohr, fost președinte al Companiei Naționale de Radio, a scris cîndva un articol în care spunea cum i-au venit ideile care i-au fost de folos în afaceri. „Am descoperit că ideile vin aproape întotdeauna de la sine, cînd faci ceva care îți ține mintea trează fără să te forțezi prea tare. Bărbieritul, șofatul, trasul cu fierăstrăul, pescuitul sau vînatul ar fi doar cîteva exemple. Sau, eventual, o discuție stimulatoare cu un prieten. Unele dintre cele mai bune idei ale mele au reieșit din informații pe care le-am întîlnit întîmplător și care nu aveau nici o legătură cu munca mea." („Oricine poate avea idei", *American Magazine*, martie 1940.)

C.G. Suits, directorul departamentului cercetări de la General Electric spunea că aproape toate descoperirile din laboratoare au venit ca idee în timpul perioadelor de relaxare, după o intensă perioadă de gîndire și de adunare de fapte necesare.

Bertrand Russell spunea: „Am descoperit de exemplu că dacă am de scris despre un subiect dificil, planul ideal este să mă gîndesc la asta cu mare intensitate — cu cea mai mare intensitate de care sînt capabil — vreme de cîteva ore sau

zile, după care primesc ca un fel de ordin să mă apuc de treabă. După cîteva luni, mă reîntorc la subiect și descopăr că treaba a fost deja făcută. Înainte să descopăr această tehnică, obișnuiam să petrec lunile respective speriindu-mă că nu fac nici un fel de progrese. N-am ajuns la nici o soluție atîta vreme cît m-am îngrijorat, lunile respective le-am irosit, în timp ce acum le pot dedica unor căutări importante." (Bertrand Russell, *Cucerirea fericirii*, New York, Liveright Publishing Corporation)

Sînteți un „creator"

Noi facem următoarea greșeală: presupunem că acest proces de „gîndire subconștientă" este rezervat exclusiv scriitorilor, inventatorilor și „creatorilor". Cu toții sîntem creatori, indiferent că sîntem gospodine și muncim la bucătărie, profesori, elevi, vînzători sau oameni de afaceri. Cu toții avem același „mecanism al succesului" interior și el lucrează la rezolvarea problemelor personale, conduce afacerile, vinde bunuri, în egală măsură ca atunci cînd scrie o nuvelă sau inventează ceva. Bertrand Russell recomanda aceeași metodă pe care a folosit-o în carte, spre a fi utilizată de către cititori în rezolvarea tuturor problemelor cotidiene. Dr. J.B. Rhine de la Universitatea Duke spunea că el este înclinat să creadă că ceea ce numim noi „geniu" este de fapt rodul unui anumit proces; un fel firesc în care mintea omenească funcționează în rezolvarea oricărei probleme și pe care noi în mod greșit o asimilăm termenului de „geniu", doar în cazul în care procesul este folosit pentru a scrie o carte sau a picta un tablou.

Secretul comportamentului și aptitudinilor „firești"

Mecanismul succesului prin care puteți obține „ceva creator" este același cu cel din care rezultă „idei creatoare". Aptitudinile în orice direcție, indiferent că e vorba de sport, pian, conversație sau vînzare de mărfuri, constau nu într-o gîndire conștientă și dureroasă prin care se face respectivul lucru, ci

prin relaxare, lăsînd propriu-zis treaba să se facă singură. Reușita creatoare este spontană și „firească", spre deosebire de cea conștientă și studiată. Cel mai talentat pianist din lume n-ar putea niciodată să interpreteze o cît de simplă compoziție dacă ar încerca să se gîndească în mod conștient ce deget trebuie să folosească de fiecare dată cînd atinge clapele — în timp ce cîntă. El de fapt a gîndit în mod conștient în această direcție atunci cînd a învățat să cînte la pian și a exersat pînă ce totul a devenit automat. El a fost în stare să ajungă un pianist talentat numai pentru că a atins punctul în care a încetat să mai depună un efort conștient și a transformat interpretarea într-un mecanism subconștient automat ca parte componentă directă a Mecanismului succesului.

Nu vă blocați mecanismul creator

Eforturile conștiente inhibă și „blochează" mecanismul creator automat. Motivul pentru care unii oameni sînt timizi și se simt stingheri în societate este că sînt mult prea îngrijorați, mult prea preocupați să le iasă totul bine cu orice preț. Sînt dureros de conștienți de fiecare mișcare în parte pe care o fac. Fiecare acțiune este întîi „gîndită". Fiecărui cuvînt îi este calculat efectul imediat. Socotim aceste persoane drept „inhibate", și pe drept cuvînt, deși ar fi mai corect să spunem că „persoana" respectivă nu este inhibată. Ea și-a „inhibat" propriul mecanism creator. Dacă aceste persoane ar putea „să se detașeze", să nu se mai străduiască, să nu le mai pese și să nu se mai gîndească la comportamentul lor, ar putea acționa în mod creator, spontan și ar fi „ele însele".

CINCI REGULI PENTRU ELIBERAREA MECANISMULUI CREATOR

1. *„Faceți-vă griji doar pînă ce pariați și nu după ce a început să se învîrtească ruleta."*

Îi sînt întru totul îndatorat unui proeminent om de afaceri a cărui slăbiciune era ruleta și a cărui zicală „a funcționat ca

prin farmec", l-a ajutat să-şi depăşească grijile şi în acelaşi timp să funcţioneze în mod creator şi să reuşească în viaţă. Întîmplător, i-am citat sfatul lui William James, pe care vi l-am pomenit ceva mai înainte, referitor la emoţiile generate de nelinişte şi la rolul lor în stabilirea traiectoriei unei acţiuni. „De îndată ce o hotărîre este luată şi trebuie executată, anulaţi complet orice răspundere şi încercaţi să nu vă pese de rezultate. Cu alte cuvinte, descătuşaţi-vă maşinăria dumneavoastră intelectuală şi practică."

Cîteva săptămîni mai tîrziu a dat buzna la mine în cabinet, entuziasmat de „descoperirea" sa, mai ceva ca un şcolar care se îndrăgosteşte pentru prima dată. „M-a trăsnit dintr-o dată", spuse el. „Chiar cînd eram la Las Vegas. Am încercat şi a mers."

„Ce te-a trăsnit şi ce a mers?" am întrebat.

Sfatul lui William James. Cînd mi l-ai dat, nu i-am dat prea mare atenţie, dar cînd jucam la ruletă, mi l-am adus aminte. Am observat cîteva persoane care nu păreau deloc îngrijorate înainte să parieze. Aparent pentru ele nici nu conta. În momentul în care începea să se învîrtească ruleta, înţepeneau şi începeau să-şi facă griji dacă o să iasă numărul sau nu. Ce prostie! mi-am spus. Dacă vor să se îngrijoreze sau să fie preocupaţi sau să se gîndească ce-o să fie, momentul cel mai propice ar fi *înainte* să ia hotărîrea în privinţa numărului. După aceea nu mai ai ce să faci, chiar dacă te gîndeşti. Anterior îţi poţi imagina care ar fi cele mai mari şanse sau că nu e cazul să rişti. Dar după ce ţi-ai pus banii pe un număr şi roata a început să se învîrtească, poţi să te destinzi şi să te bucuri de moment, gîndindu-te că oricum nu are rost să te îngrijorezi şi să-ţi iroseşti energia.

După care, m-am gîndit că şi eu făceam acelaşi lucru în afaceri şi în viaţa personală. Deseori luasem decizii sau o apucasem pe un anumit drum fără să mă pregătesc aşa cum trebuie pentru asta, fără să iau în considerare riscurile implicate şi fără să aleg cea mai bună alternativă. După ce am pus mecanismul în mişcare, ca să zic aşa, mă îngrijoram permanent cum o să iasă şi dacă am procedat cum trebuie. În momentul acela, am hotărît că pe viitor mă voi îngrijora şi mă voi gîndi intens doar *înainte* de a lua o hotărîre, după care, o dată mecanismul pus în mişcare, voi „anula complet orice grijă şi orice răspundere referitoare la rezultat". Nu ştiu dacă mă crezi, dar să ştii că sistemul funcţionează. Nu numai că m-am simţit mai bine, am dormit mai bine şi am muncit mai bine, dar şi afacerile mi-au mers mult mai bine.

De asemenea, am descoperit că aceleaşi principii pot fi aplicate într-o mie de alte mărunţişuri din viaţa personală. De exemplu, mă îngrijoram şi mă exaspera gîndul că trebuie să merg la dentist sau alte chestii la fel de neplăcute. După care mi-am spus: „E o prostie. De fapt ştii dinainte că e neplăcut. Şi dacă doar de *asta* îţi faci atîtea griji e mai bine să nu te mai duci. Dar dacă ai luat hotărîrea şi îţi dai seama că e puţin neplăcut, dar trebuie să te duci, nu te mai gîndi. Gîndeşte-te la risc doar înainte să înceapă să se învîrtească ruleta." Obişnuiam să-mi fac griji noaptea înainte de a ţine un discurs în cadrul comitetului director. După care mi-am spus: „Ori ţin discursul, ori nu. Dacă trebuie să-l ţin, atunci n-are rost să încerc să fug măcar în gînd de el." Am descoperit că o mare parte din emoţii şi nelinişti e produsă de încercarea mentală de a fugi, de a scăpa de ceva pentru care fizic deja te-ai implicat. Dacă hotărîrea de a merge pînă la capăt este luată şi nu fugi fizic, n-are rost ca mental să-ţi imaginezi că poţi scăpa. Nu puteam să sufăr întîlnirile mondene. Mergeam doar ca să-i fac plăcere soţiei mele sau din pricina afacerilor. Mergeam, dar mental mă opuneam. Şi de obicei eram morocănos şi necomunicativ. După aceea, am hotărît că de vreme ce m-am decis să merg fizic, o pot face şi mental. Şi am îndepărtat gîndul de a mă opune. Aseară de exemplu, nu numai că am fost la ceea ce pînă acum aş fi numit o întîlnire mondenă stupidă, dar am fost surprins să descopăr că mi-a plăcut.

2. *Formaţi-vă obiceiul de a reacţiona în mod conştient la momentul prezent*

Exersaţi în mod conştient obiceiul „de a nu vă face griji pentru mîine", *acordînd toată atenţia momentului prezent*. Mecanismul dumneavoastră creator nu poate funcţiona mîine. El poate funcţiona doar în prezent — azi. Faceţi-vă planuri pe termen lung pentru mîine, dar nu încercaţi să *trăiţi* mîine sau în trecut. Să trăieşti creator înseamnă să *reacţionezi* în mod spontan la ceea ce te înconjoară. Mecanismul creator poate reacţiona adecvat şi cu succes în raport cu mediul prezent — numai dacă vă concentraţi asupra mediului prezent — şi îi furnizaţi informaţii referitoare la ceea ce se întîmplă acum. Plănuiţi tot ce vreţi pentru viitor, pregătiţi-vă pentru el, dar nu vă îngrijoraţi pentru *cum veţi reacţiona* mîine sau peste 5 minute. Mecanismul dumneavoastră creator va reacţiona adecvat în „prezent" dacă acordaţi atenţia necesară la ceea ce se întîmplă acum. La fel va proceda şi mîine. El nu poate reacţiona cu succes la ceea ce *s-ar putea* întîmpla — ci doar la ceea ce *se întîmplă*.

Trăiţi în prezent

Dr. William Osler spunea că acest obicei simplu, care se poate forma ca oricare alt obicei, este însuşi secretul fericirii şi al reuşitei în viaţă. El îşi sfătuia studenţii „să trăiască în prezent". Nu vă uitaţi nici înainte, nici înapoi în raport cu ziua de 24 de ore. Trăiţi azi cît puteţi de bine. Trăind astăzi bine, faceţi tot ceea ce vă stă în puteri să aveţi şi un mîine mai bun. Dacă nu aţi citit încă excelentul său mic eseu „Un fel de a trăi", în care descrie avantajele acestui obicei, vă îndemn s-o faceţi neapărat. (William Osler, *Un fel de a trăi*, Harper & Brothers, New York)

William James, comentînd asupra aceleiaşi filozofii, socotind-o drept un principiu de bază atît al psihologiei, cît şi al religiei, în vederea vindecării grijilor de orice fel, spunea: „Despre Sfînta Ecaterina din Genova se spunea că «percepea diverse lucruri numai pe măsură ce erau prezentate în succesiunea respectivă clipă de clipă». Pentru sufletul său sfînt, momentul divin era momentul prezent... Iar cînd momentul prezent era estimat în sine în relaţie cu celelalte, şi cînd îndatorirea respectivă era îndeplinită, era îngăduit să treci mai departe ca şi cum nimic nu s-ar fi întîmplat, lăsînd loc altor chipuri şi îndatoriri specifice momentului care urma."

Liga Antialcoolică foloseşte acelaşi principiu cînd spune: „Nu încercaţi să vă lăsaţi de băut pentru totdeauna, ci spuneţi doar: «Azi n-am să beau»".

Opriţi-vă — priviţi — ascultaţi

În practică, sîntem tot mai conştienţi de mediul care ne înconjoară. Oare care sînt imaginile, sunetele şi parfumurile care vă înconjoară *în clipa de faţă* şi de care nu sînteţi conştienţi?

Practicaţi *privitul* şi *ascultatul* conştient. Reacţionaţi atunci cînd pipăiţi obiectele. Cît să fi trecut oare de cînd n-aţi mai pus mîna pe pavaj? Indienii piei roşii şi pionierii americani trebuiau să fie foarte atenţi la toate semnele şi zgomotele şi să

simtă tot ceea ce-i înconjoară pentru a reuşi să supravieţuiască. La fel se întîmplă şi cu omul modern, dar din alt motiv: nu din pricina pericolelor fizice, ci din cel al unui posibil „dezechilibru nervos", care poate proveni dintr-o gîndire confuză, din incapacitatea de a trăi creator şi spontan, răspunzînd corespunzător mediului înconjurător.

Capacitatea de a conştientiza tot mai mult ce se întîmplă *acum* şi încercarea de a reacţiona *doar* la ceea ce se întîmplă acum are rezultate aproape magice în eliberarea de „spaime". Cînd vă mai simţiţi tensionat, înspăimîntat sau emoţionat, scuturaţi-vă şi spuneţi-vă: „Ce anume există *aici* şi *acum* la care ar trebui să reacţionez, faţă de care aş putea *face ceva*?" Mare parte din nervozitate este provocată de „încercarea" de a face ceva care nu poate fi făcut aici şi acum. Sînteţi blocat în a „face" ceva ce nu se poate întîmpla.

Păstraţi mereu viu în minte faptul că mecanismul dumneavoastră creator are datoria să reacţioneze adecvat la *mediul prezent* — aici şi acum. De multe ori, dacă nu „stăm să ne gîndim" la un anumit lucru, continuăm să reacţionăm automat şi la un mediu care aparţine trecutului. Atunci nu mai reacţionăm la momentul prezent şi la situaţia prezentă, ci la un eveniment similar din trecut. Pe scurt, nu reacţionăm la realitate, ci la imaginar. Recunoaşterea absolută a acestui fapt şi conştientizarea a ceea ce facem poate adesea să aducă o uimitoare şi rapidă „vindecare".

Nu reacţionaţi la sperietorile trecutului

De exemplu, un pacient de-al meu era cuprins de panică atunci cînd era vorba de întruniri de afaceri sau de mersul la teatru, biserică sau orice altă adunare oficială. Numitorul comun pentru el erau „grupurile de oameni". Fără să-şi dea seama, încerca să reacţioneze la un mediu din trecutul său, în care „grupurile de oameni" erau un factor semnificativ. Îşi amintea că în copilărie, cînd era la şcoala primară, şi-a udat odată pantalonii şi un profesor foarte rău l-a scos în faţa cla-

sei şi l-a umilit. El a reacţionat simţindu-se umilit şi ruşinat. Acum, unul dintre factorii acestei situaţii — „grupurile de oameni" — îl făcea să reacţioneze ca şi cum întreaga situaţie ar fi fost similară celei din trecut. Atunci cînd a fost în stare să „înţeleagă" că „acţionează ca şi cum" ar mai fi fost încă un şcolar de zece ani, gîndindu-se că orice lume care se aduna era similară clasei sale de la şcoala primară şi că orice şef era din nou severul profesor, neliniştea i-a dispărut.

Un alt exemplu tipic este cel al femeii care reacţionează în prezenţa oricărui bărbat întîlnit „ca şi cum" ar fi fost cineva din trecutul ei. Sau cazul bărbatului care reacţionează în faţa oricărei autorităţi „ca şi cum" ar fi o autoritate individuală din trecutul său.

3. *Încercaţi să faceţi un singur lucru deodată*

Un alt caz care seamănă multă confuzie şi duce la nervozitate, grabă şi nelinişte, este obiceiul absurd de a încerca să faceţi mai multe lucruri deodată. Elevul învaţă şi se uită la televizor în acelaşi timp. Omul de afaceri, în loc să se concentreze să „rezolve" o scrisoare pe care o dictează, se gîndeşte în acelaşi timp la toate lucrurile pe care *ar trebui* să le facă azi sau eventual săptămîna aceasta şi încearcă în mod inconştient să le facă pe toate deodată. Acest obicei este extrem de periculos pentru că rareori este diagnosticat ca atare. Cînd intrăm în panică sau ne îngrijorăm sau ne speriem, gîndindu-ne la cîte avem de făcut, sentimentul de panică nu este produs de volumul de muncă în sine, ci de atitudinea mentală — care este „ar trebui să fiu în stare să fac toate astea deodată". Ne enervăm pentru că încercăm să facem imposibilul, drept care se ajunge inevitabil la o stare de inutilitate şi frustrare. Adevărul este: putem „face" un singur lucru deodată. Cînd ne vom da seama de asta şi vom fi convinşi de acest adevăr evident, vom reuşi să nu mai încercăm să „facem" lucrurile care „ne aşteaptă", ci să ne concentrăm asupra conştientizării şi reacţiei în raport cu un singur lucru pe care îl facem acum. Atîta vreme cît abordăm situaţia în acest fel, sîntem relaxaţi şi nu trebuie să fim mereu pe grabă şi speriaţi, drept care *ne putem concentra* şi putem gîndi cu maximum de randament.

Lecţia cu clepsidra

Dr. James Gordon Gilkey a ţinut o predică în 1944, pe care şi-a intitulat-o „Cum ne putem cîştiga echilibrul afectiv". Ea a fost tipărită în *Reader's Digest* şi a devenit clasică aproape peste noapte. El a descoperit, după mulţi ani de meserie, că una dintre principalele cauze ale căderilor nervoase, îngrijorarea, şi tot felul de alte probleme personale, era acest prost obicei mental că trebuie să faci o grămadă de lucruri deodată. Uitîndu-se la clepsidra de pe birou, i-a venit ideea. Aşa cum un singur grăunte de nisip poate trece prin clepsidră, tot aşa noi nu putem să facem decît un singur lucru deodată. Nu făcutul în sine este problema, ci faptul că insistăm să ne gîndim la mai multe lucruri deodată.

Majoritatea ne simţim mereu pe goană, spunea dr. Gilkey, pentru că ne formăm o imagine mentală greşită în raport cu îndatoririle noastre, cu obligaţiile şi răspunderile noastre. Avem impresia că sînt zeci de lucruri diferite care ne presează în fiecare clipă. Avem zeci de lucruri de făcut, zeci de probleme diferite de rezolvat, zeci de stresuri de îndurat. Indiferent cît de grăbiţi am fi, noi sau existenţa noastră, spunea dr. Gilkey, această imagine mentală este complet falsă. Chiar şi în ziua cea mai plină, orele foarte aglomerate vin una după cealaltă; indiferent cîte probleme am avea, cîte îndatoriri sau stresuri, ele ni se prezintă *în şir indian*, căci numai aşa se *pot* face. Pentru a obţine o imagine mentală reală, el sugera vizualizarea clepsidrei cu numeroasele ei fire de nisip care însă cad unul cîte unul. Imaginea mentală ne va aduce un echilibru emoţional tot aşa cum imaginea mentală falsă duce la o nelinişte emoţională.

Un alt sistem mental similar care mi s-a părut la fel de util pentru pacienţii mei era să le spun: „Mecanismul succesului

dumneavoastră vă poate ajuta să faceți orice treabă, să îndepliniți orice îndatorire și să rezolvați orice problemă. Gîndiți-vă că «hrăniți» mecanismul succesului cu îndatoririle și problemele dumneavoastră, așa cum omul de știință «hrănește» un creier electronic cu probleme. «Rezervorul» mecanismului dumneavoastră pentru succes nu se poate preocupa decît de un singur lucru deodată, așa cum un creier electronic nu poate da răspunsul corect dacă i se cere să rezolve trei probleme diferite în același timp. Încercați să nu fiți mereu presat de timp. Nu introduceți în mecanism mai mult de un lucru de făcut deodată."

4. Noaptea e un sfetnic bun

Dacă v-ați străduit cu o problemă toată ziua fără să faceți aparent nici un progres, încercați s-o alungați din gînd și amînați hotărîrea pînă ce veți avea ocazia „să vă gîndiți la ea și în somn". Nu uitați că mecanismul dumneavoastră creator funcționează cel mai bine cînd nu este un amestec prea mare din partea conștientului „Eu". În somn, mecanismul creator are o ocazie ideală de a funcționa independent de amestecul conștientului, dacă l-ați pornit la timp.

Mai țineți minte basmul cu „Cizmarul și Piticii"? Cizmarul a descoperit că dacă apucă să taie pielea după un anumit model și o lasă așa, peste noapte vin piticii și fac toată treaba.

Mulți creatori au folosit o tehnică similară. Doamna Thomas A. Edison spunea că în fiecare seară soțul ei trecea în revistă lucrurile pe care spera să le rezolve a doua zi. Uneori făcea chiar și o listă cu ce avea de rezolvat și cu problemele respective.

Se spune că Sir Walter Scott, atunci cînd nu avea idei, își zicea: „Nu-i nimic. O să-mi vină ele mîine dimineață la ora șapte."

V. Bechterev spunea: „Mi s-a întîmplat de mai multe ori, cînd m-am concentrat seara asupra unui subiect pe care l-am pus într-o formă poetică, ca a doua zi dimineață să iau doar ceva de scris și cuvintele să țîșnească pur și simplu spontan. Trebuia doar să mai finisez pe ici pe colo ceva mai tîrziu."

Edison era bine cunoscut pentru faptul că trăgea cîte un „pui de somn" și nu datorită oboselii. Joseph Rossman, în *Psihologia invenției*, spunea: „Cînd ceva îl împiedica, se ducea și se întindea în atelier, moțăind pe jumătate și își lua ideea din vis pentru a depăși momentul dificil."

J.B. Priestley a visat trei eseuri în cele mai mici amănunte: „Fiara din Berkshire", „Ciudata haină" și „Visul".

Arhiepiscopul Temple de Canterbury spunea: „Toate gîndurile decisive se petrec în culise. Rareori îmi dau seama cînd e asta... Mai mult ca sigur în timpul somnului. Henry Ward Beecher a predicat cîndva zilnic, vreme de 18 luni. Care era metoda sa? Punea un număr de idei la „clocit" și în fiecare noapte, înainte să se culce, o selecta pe cea care trebuie „incubată" și „o studia bine", gîndindu-se intens la ea. A doua zi dimineața ea devenea ideală pentru predică.

Kekule a descoperit secretul moleculei benzinei în timp ce dormea, la fel Otto Loewi, deținător al Premiului Nobel (pentru demonstrarea faptului că anumiți factori chimici sînt implicați în funcționarea nervoasă). Robert Louis Stevenson susținea că întreaga idee a romanului „Brownies" i-a venit cînd dormea. Toate acestea sînt fapte bine cunoscute. Mai puțin cunoscut este faptul că mulți oameni de afaceri folosesc aceeași tehnică. De exemplu, Henry Cobbs, care și-a început afacerile în anii '30 cu o bancnotă de 10 dolari și acum învîrtește mai multe milioane de dolari, a avut ideea de a trimite comenzi de fructe prin poștă din Miami, în Florida. El ținea un carnețel lîngă pat ca să noteze ideile creatoare de îndată ce se trezea din somn.

Vic Pocker a ajuns în America din Ungaria fără nici un ban și fără să vorbească englezește. Și-a luat o slujbă ca sudor, a studiat limba la seral și a pus bani deoparte. A pierdut toate economiile în timpul crahului. Dar în 1932 și-a deschis un atelier de sudură, căruia i-a spus Steel Fabricators (Fabricanții de Oțel). Astăzi, această mică afacere s-a extins într-o firmă cu un profit de milioane de dolari. „Am descoperit că trebuie să-ți faci drum singur ", spunea el. „Uneori în vis găsesc soluții pentru probleme de sudură și mă trezesc încîntat.

De multe ori m-am trezit la două noaptea şi m-am dus în atelier să văd dacă ideea funcţionează."

5. *Relaxaţi-vă în timp ce lucraţi*

EXERCIŢIU PRACTIC

În capitolul 4 aţi aflat cum puteţi ajunge la o relaxare fizică şi mentală. Aplicaţi acest sistem de relaxare zilnic şi veţi fi tot mai eficient. Între timp, puteţi să introduceţi şi „sentimentul de relaxare" şi atitudinea de relaxare în activităţile zilnice, în felul acesta formîndu-vă un obicei mental de a vă *aminti* acel sentiment plăcut de relaxare. Opriţi-vă din cînd în cînd peste zi, dacă e cazul doar pentru o clipă, şi *amintiţi-vă în amănunt* senzaţiile de relaxare. Amintiţi-vă ce simţeaţi în braţe, în picioare, în spate, în gît, în faţă. Uneori, formarea unei imagini de sine mentale stînd în pat sau stînd jos relaxat sau pe un scaun pliant, ajută la retrăirea senzaţiilor de relaxare. Repetarea mentală de cîteva ori a frazei „mă simt tot mai relaxat" ajută de asemenea. Aplicaţi această retrăire cu conştinciozitate de cîteva ori pe zi. Veţi fi surprins să constataţi cît scade din oboseală şi cît de bine veţi reuşi să stăpîniţi situaţiile. Prin relaxare şi menţinerea unei atitudini relaxate, îndepărtaţi aceste stări excesive de îngrijorare, tensiune şi nelinişte, care apar în funcţionarea eficientă a mecanismului dumneavoastră creator. Cu timpul, atitudinea dumneavoastră relaxată va deveni un obicei şi nu va mai fi nevoie să o practicaţi în mod conştient.

Puncte de reţinut
(Completaţi)

1.
2.
3.
4.
5.

STUDIU DE CAZ:

Puteţi dobîndi obiceiul de a fi fericit

În acest capitol vreau să discutăm despre subiectul intitulat fericire, nu din punct de vedere filozofic, ci din cel medical. Definiţia fericirii a doctorului John A. Schindler este: „Acea stare a minţii în care gîndirea noastră ne face plăcere pentru o bună bucată de timp."

Din punct de vedere medical, dar şi din cel etic, nu cred că această definiţie simplă poate fi îmbunătăţită în vreun fel. La asta ne vom referi în acest capitol.

Fericirea este un bun medicament

Fericirea este ceva înnăscut pentru mintea omenească şi pentru mecanismul său fizic. Gîndim mai bine, realizăm totul mai bine, ne simţim mai bine şi sîntem mai sănătoşi atunci cînd sîntem fericiţi. Pînă şi organele noastre senzoriale funcţionează mai bine. Psihologul rus K. Kekcheyev a făcut nişte teste cu diverse persoane atunci cînd se gîndeau la lucruri plăcute şi atunci cînd se gîndeau la lucruri neplăcute. El a descoperit că atunci cînd se gîndeau la lucruri plăcute vedeau mai bine, distingeau gustul şi mirosul mai bine, auzeau mai bine, avînd un pipăit mult mai fin.

Dr. William Bates a demonstrat că vederea se îmbunătăţeşte imediat atunci cînd cineva se gîndeşte la lucruri plăcute sau îşi vizualizează scene plăcute. Margaret Corbett a descoperit că memoria este mult mai eficientă şi mintea mai relaxată atunci cînd cineva se gîndeşte la lucruri plăcute. Medicina psiho-somatică a demonstrat că stomacul, ficatul, inima şi toate organele interne funcţionează mai bine cînd sîntem feri-

ciţi. Cu mii de ani în urmă, bătrînul şi înţeleptul Rege Solomon spunea în Vechiul Testament: „Un suflet vesel e ca un leac, dar un spirit în suferinţă se usucă pînă la os." Este extrem de semnificativ faptul că atît iudaicii cît şi creştinii propovăduiau bucuria, veselia, recunoştinţa şi voioşia ca *mijloace către* dreptate şi o viaţă mai bună.

Psihologii de la Harvard au studiat relaţia dintre fericire şi criminalitate şi au ajuns la concluzia că vechiul proverb olandez „Oamenii fericiţi nu sînt niciodată răi" se demonstrează ştiinţific. Ei au descoperit că majoritatea criminalilor provin din familii nefericite, sau au avut nişte relaţii umane nereuşite. La Universitatea Yale s-a făcut un studiu vreme de 10 ani referitor la frustrări şi s-a ajuns la concluzia că ceea ce numim imoralitate şi ostilitate faţă de ceilalţi sînt doar reflexe ale nefericirii noastre. Dr. Schindler spunea că nefericirea este cauza principală a tuturor bolilor psiho-somatice, şi că fericirea este singurul leac. În sine, cuvîntul „bolnav" reflectă o stare de nefericire. Un sondaj recent a arătat că un grup mare de oameni de afaceri optimişti şi veseli care vedeau doar „partea bună a lucrurilor" au reuşit mult mai bine profesional decît oamenii de afaceri pesimişti.

Se pare că în gîndirea noastră populară despre fericire adesea am pus carul înaintea boilor. „Fii bun", spunem noi, „şi vei fi fericit." „Voi fi fericit dacă voi reuşi în viaţă şi voi fi sănătos", ne spunem noi. „Fii bun şi iubitor cu ceilalţi şi vei fi fericit." Am fi mai aproape de adevăr dacă am spune: „Fii fericit şi te vei simţi mai bine, mai sănătos, vei reuşi în viaţă şi vei fi mai înţelegător cu ceilalţi."

Obişnuitele idei greşite despre fericire

Fericirea nu este ceva care se cîştigă sau este meritată. Fericirea nu este o chestiune morală, aşa cum nu este nici circulaţia sîngelui; amîndouă sînt necesare pentru a te simţi sănătos şi bine, fericirea este pur şi simplu „o stare de spirit în care gîndim plăcut în majoritatea timpului". Dacă aştepţi pînă ce „meriţi să gîndeşti lucruri plăcute" mai mult ca sigur că vei avea gînduri neplăcute referitoare la lipsa ta de valoare. „Fericirea nu este o răsplată a virtuţii", spunea Spinoza, „ci o virtute în sine; sîntem fericiţi nu pentru că ne controlăm poftele trupeşti, ci, dimpotrivă, pentru că ne bucurăm cu adevărat şi deci sîntem în stare să ne abţinem." (*Etica* lui Spinoza)

Urmărirea fericirii nu este o formă de egoism

„Mulţi oameni sinceri nu caută fericirea pentru că li se pare ceva egoist" sau „care nu se cade". Lipsa de egoism nu duce la fericire pentru că ea nu ne scapă de gînduri despre sine sau de introspecţii, nici de vinovăţiile noastre, păcatele noastre, grijile noastre (gînduri neplăcute) şi nici nu ne laudă „bunătatea"; în schimb, ne ajută să ne exprimăm în mod creator şi să ne împlinim ajutîndu-i pe ceilalţi. Unul dintre gîndurile cele mai plăcute pentru orice om este ideea că este util şi suficient de important ca să ajute şi să contribuie la fericirea altor oameni. Şi totuşi, dacă transformăm fericirea într-o chestiune morală şi o concepem drept ceva care trebuie cîştigat ca o răsplată pentru lipsa de egoism ne vom simţi vinovaţi că ne dorim fericirea. Fericirea provine din a fi şi a acţiona neegoist ca o urmare firească a faptului că *sîntem* şi *acţionăm* nu pentru o formă de „plată" sau vreun premiu. Dacă sîntem răsplătiţi pentru faptul că sîntem neegoişti, următorul pas logic ar fi că dacă ne vom dovedi cît mai altruişti şi nefericiţi automat vom deveni fericiţi. Această premisă duce la concluzia absurdă că pentru a fi fericit trebuie să fii nefericit.

Dacă există vreo chestiune morală implicată în asta, ea se referă mai mult la fericire decît la nefericire. „Nefericirea nu numai că este dureroasă, dar şi meschină şi urîtă", spunea William James. „Ce poate fi mai josnic şi mai nedemn decît să fii veşnic nemulţumit, nehotărît şi să mormăi întruna, indiferent din ce motiv. Ce poate fi mai jignitor pentru ceilalţi? Ce poate fi de mai puţin ajutor în momentele dificile? Toate acestea nu duc decît la amplificarea şi perpetuarea necazurilor, înrăutăţind situaţia dramatic."

Fericirea nu este undeva în viitor, ci în prezent

„Noi nu trăim niciodată, ci doar sperăm să trăim; așteptăm cu nerăbdare să fim fericiți, ceea ce inevitabil duce la faptul că nu sîntem", spunea Pascal.

Am descoperit că una dintre cauzele neobișnuite de nefericire la pacienții mei era că încercau să-și trăiască viața amînînd totul. Ei nu trăiau și nu se bucurau de viață, ci tot așteptau să se întîmple ceva. Își spuneau că vor fi fericiți cînd se vor căsători, cînd își vor găsi o slujbă mai bună, cînd o să-și termine ratele la casă, cînd o să-și vadă copiii la facultate, cînd își vor termina nu știu ce îndatorire, sau vor avea o mare victorie. Invariabil, erau nemulțumiți. Fericirea este un obicei mental, o abordare mentală și dacă nu este dobîndit acest obicei și exersat în prezent, practic el nu este experimentat. Nu poate rămîne doar legată de rezolvarea problemelor exterioare. Cînd o problemă este rezolvată, o alta apare și îi ia locul. Viața este o serie nesfîrșită de probleme. Dacă vrei să fii fericit trebuie să fii fericit pur și simplu — punct! Și nu să fii fericit „pentru că".

„Am domnit cincizeci de ani în victorii sau pace" spunea califul Abdelraham. „Am fost iubit de supușii mei, temut de dușmani și respectat de aliați; bogățiile și onorurile, puterea și plăcerea mi-au stat la picioare; nimic din ce-i pămîntesc nu mi-a întinat fericirea și astfel am putut număra zile întregi de fericire adevărată și pînă la urmă mi-au ieșit la socoteală paisprezece."

Fericirea este un obicei mental care poate fi cultivat și dezvoltat

„Majoritatea oamenilor sînt fericiți în măsura în care sînt hotărîți să fie", spunea Abraham Lincoln.

„Fericirea e doar ceva intern", spunea psihologul dr. Matthew N. Chappell. „Fericirea nu este dată de obiecte, ci de idei, gînduri și abordări care pot fi dezvoltate și construite prin activitatea fiecăruia, independent de ceea ce-l înconjoară."

Numai un sfînt poate fi fericit sută la sută tot timpul. Și așa cum spunea sarcastic George Bernard Shaw, dacă așa ar fi, am fi nefericiți. Gîndindu-ne și luînd cîte o hotărîre simplă, putem fi fericiți și putem gîndi lucruri plăcute în majoritatea timpului, independent de multitudinea de evenimente și împrejurări ale vieții zilnice care ne fac nefericiți. Cel mai adesea, noi reacționăm la niște neajunsuri mărunte și la tot felul de frustrări fiind morocănoși, nemulțumiți, plini de resentimente și iritabili; toate acestea dintr-un prost obicei. Am *exersat* să reacționăm așa de atîta vreme, încît a devenit un obicei. Mare parte din această reacție obișnuită de a fi nefericiți își are originea în niște întîmplări pe care le-am *interpretat* ca o lovitură directă dată respectului nostru de sine. Un șofer ne-a claxonat inutil, cineva ne întrerupe sau nu e atent cînd îi vorbim, cineva nu ne ajută așa cum credem noi că ar trebui. Chiar și evenimentele impersonale pot fi interpretate și considerate drept afronturi aduse orgoliului nostru. Autobuzul pe care trebuia să-l luăm a întîrziat, a început să plouă tocmai cînd voiam să jucăm golf, s-a blocat circulația chiar cînd trebuia să ajungem urgent la aeroport ca să nu pierdem avionul. Reacționăm cu mînie, resentimente și ne plîngem de milă, cu alte cuvinte sîntem *nefericiți*.

Nu lăsați lucrurile să vă conducă viața

Cel mai bun leac pe care l-am găsit pentru asemenea lucruri este folosirea propriei arme a nefericirii, respectiv părerea bună despre sine. „Ați fost vreodată la o emisiune de televiziune în direct pentru a vă da seama cum moderatorul poate manipula publicul?", l-am întrebat pe un pacient. „Apare dintr-o dată cu un carton pe care scrie «aplauze» și toată lumea aplaudă. Aduce un alt carton pe care scrie «rîsete» și toată lumea rîde. Cei din sală acționează ca oile, de parcă ar fi sclavi și se supun întru totul lucrurilor care li se cer. Și dumneavoastră acționați la fel. Lăsați evenimentele exterioare precum și alte persoane să vă dicteze ce trebuie să simțiți și

cum ar trebui să reacţionaţi. Vă comportaţi ca un rob supus reacţionînd cu promptitudine cînd vreo întîmplare vă dă semnalul — «fii furios» — «enervează-te» — sau «acum este momentul să te simţi nefericit».“

Dobîndirea obiceiului de a fi fericit te transformă din sclav în stăpîn sau cum spunea Robert Louis Stevenson, „Obiceiul de a fi fericit îţi dă posibilitatea de a te elibera uneori chiar întru totul de orice forţă dominatoare exterioară.“

Părerea dumneavoastră poate supralicita întîmplările nefericite

Inclusiv în cazurile tragice sau cele mai potrivnice putem reuşi să fim *fericiţi*, chiar dacă nu complet, în cazul cînd nu adăugăm propriile noastre sentimente de milă faţă de noi, de supărare sau părerile contradictorii.

„Cum aş putea fi fericită?“, m-a întrebat odată soţia unui alcoolic. „Nu ştiu“, i-am răspuns. „Dar ai putea fi *mai fericită* dacă n-ai adăuga o supărare suplimentară şi nu ţi-ai mai plînge atîta de milă pe lîngă toată nenorocirea asta.“

„Cum aş putea fi fericit?“, m-a întrebat un om de afaceri. „Abia am pierdut 200 de mii de dolari la bursă, sînt ruinat şi nenorocit.“

„Poţi să fii *mai fericit*“, i-am spus, „dacă nu vei adăuga la toate astea şi propriile tale păreri despre cele întîmplate. Faptul în sine este că ai pierdut 200 de mii de dolari; în schimb, este părerea ta că eşti ruinat şi nenorocit.“

După care, i-am sugerat să înveţe pe dinafară vorbele lui Epictet care mie mi-au plăcut întotdeauna foarte mult. Înţeleptul spunea: „Oamenii sînt nemulţumiţi nu de ceea ce se întîmplă, ci de părerile lor despre ceea ce se întîmplă.“

Cînd am anunţat familia că vreau să mă fac doctor, mi s-a spus că nu se poate pentru că părinţii mei nu aveau bani. E adevărat că mama n-avea bani, dar era doar o părere că n-aş fi putut deveni niciodată doctor. Mai tîrziu mi s-a spus că nu voi putea face niciodată cursuri postuniversitare în Germania şi că este imposibil ca un tînăr chirurg-estetician să-şi des-

chidă propriul cabinet la New York. Toate acestea le-am făcut în final şi ceea ce m-a ajutat foarte mult este faptul că tot timpul am reţinut ideea că aceste lucruri „imposibile“ erau doar păreri şi nu fapte. Nu numai că am reuşit să-mi ating scopurile, dar am fost şi fericit pe parcurs chiar şi atunci cînd a trebuit să-mi pun paltonul ca amanet pentru a-mi cumpăra nişte cărţi de medicină şi să sar peste masa de prînz ca să pot plăti taxele la sala de disecţie.

Eram îndrăgostit de o fată foarte frumoasă. Ea s-a căsătorit cu altul. Astea erau faptele propriu-zise. Am ţinut însă să-mi amintesc mereu că era doar părerea mea că ar fi o „catastrofă“ şi că viaţa nu mai merită trăită. Nu numai că am depăşit momentul, dar chiar s-a dovedit că a fost unul dintre cele mai bune lucruri care mi s-au întîmplat vreodată. Am avut noroc.

Abordarea care duce la fericire

Am subliniat mai înainte că avînd în vedere că omul este o fiinţă care *se străduieşte pentru un scop*, el funcţionează normal şi firesc atunci cînd are orientare pozitivă îndreptîndu-se spre un obiectiv dorit. Fericirea este un simptom al normalităţii, al funcţionării fireşti şi atunci cînd omul acţionează în încercarea de a-şi atinge scopul, el are tendinţa de a fi fericit indiferent de împrejurări. Tînărul meu prieten, omul de afaceri, era nefericit pentru că pierduse 200 de mii de dolari. Thomas A. Edison pierduse într-un incendiu un laborator care valora milioane şi n-avea nici asigurare. „Ce Dumnezeu o să faci?“, l-a întrebat cineva. „Mîine dimineaţă o să ne apucăm să-l reconstruim“, a răspuns Edison. În ciuda nenorocirii sale, el a continuat să aibă o atitudine hotărîtă în urmărirea scopului. Şi pentru că şi-a menţinut această atitudine hotărîtă în atingerea scopului, nu a suferit din pricina pierderii respective. Nu a fost nefericit.

Psihologul H.L. Hollingworth spunea că fericirea *cere* probleme, plus o abordare mentală gata să depăşească momentele de disperare, găsindu-le o soluţie.

„Mare parte din ceea ce ni se pare o nenorocire provine din felul în care abordăm fenomenul", spunea William James. „Totul poate fi transformat adesea în ceva încurajator și tonic printr-o simplă schimbare a atitudinii interioare în momentul suferinței dintr-una a fricii într-una a luptei. De multe ori o nenorocire se poate transforma într-o binecuvîntare atunci cînd încetăm să mai încercăm în zadar să o ocolim și acceptăm s-o înfruntăm și s-o îndurăm cu inima deschisă; asta înseamnă că omul trebuie să știe să acționeze onorabil în fața lucrurilor care par să-i tulbure liniștea, în felul acesta găsind o cale de scăpare. Refuzați să recunoașteți răul din aceste fapte; disprețuiți puterea, ignorați-le prezența, uitați-vă în altă parte și, în ceea ce vă privește, chiar dacă faptele continuă să mai existe, anulați-le caracterul răufăcător. Avînd în vedere că aveți posibilitatea de a le face bune sau rele prin puterea gîndului, tocmai această putere este o dovadă că trebuie să vă concentrați asupra acestui lucru ce are o influență imediată asupra dumneavoastră." (William James, *Varietatea experiențelor religioase*, New York, Longmans, Green & Co.)

Privind în viață retrospectiv, constat că unii dintre anii cei mai fericiți au fost cei în care am învățat de zor ca student la medicină și am trăit de pe o zi pe alta la începutul carierei. De multe ori am fost flămînd, mi-a fost frig, și n-am avut cu ce să mă îmbrac. Munceam minimum 12 ore pe zi, de multe ori nu știam de unde să fac rost de bani ca să-mi plătesc chiria, dar aveam un scop, o dorință arzătoare de a-l atinge și o perseverență hotărîtă care mă făcea să încerc să-mi ating obiectivul.

Am legat toată această experiență de cazul tînărului om de afaceri și m-am gîndit că adevărata cauză a nefericirii sale nu era faptul că a pierdut 200 de mii de dolari, ci că și-a pierdut țelul. Nu mai avea acea atitudine hotărîtă, ci devenise pasiv în loc să fie foarte combativ.

„Parcă înnebunisem", mi-a spus el mai tîrziu. „Mi se părea atît de anormal să mă convingi de faptul că nu pierderea banilor mă făcea nefericit, dar acum mă bucur că m-ai luminat." El a încetat să se mai plîngă de ghinionul lui, „l-a înfruntat", și-a găsit alt scop și-a început să se lupte pentru el. După 5 ani nu numai că avea mai mulți bani ca niciodată în viața lui, dar pentru prima dată făcea o meserie care-i plăcea.

EXERCIȚIU PRACTIC

Făceți-vă obiceiul să reacționați combativ și pozitiv în fața amenințărilor și problemelor. Formați-vă obiceiul de a avea un scop tot timpul, independent de ceea ce se întîmplă. Aceasta va fi posibil dacă vă veți păstra o atitudine combativă pozitivă, atît în situațiile propriu-zise de zi cu zi cît și în gînd. Vizualizați-vă acționînd pozitiv și inteligent pentru rezolvarea problemelor și atingerea scopurilor. Vizualizați-vă reacționînd în fața amenințărilor, nu fugind din calea lor sau evitîndu-le, ci înfruntîndu-le, atacîndu-le într-un mod combativ și inteligent. „Majoritatea oamenilor sînt curajoși doar în situațiile de pericol cu care sînt obișnuiți atît în gînd cît și în practică", spunea romancierul englez Bulwer Lytton.

Exersarea sistematică a unei „gîndiri sănătoase"

„Sănătatea mentală se poate măsura prin capacitatea de a descoperi pretutindeni binele", spunea celebrul moralist Ralph Waldo Emerson.

Ideea că, în majoritatea cazurilor, fericirea sau păstrarea doar a gîndurilor plăcute pot fi cultivate sistematic și deliberat printr-un sistem plin de sînge rece li s-a părut multor pacienți de ai mei de necrezut dacă nu chiar grotească atunci cînd am sugerat-o. Și totuși, experiența a demonstrat nu numai că este funcțională, ci și că ar fi cam singurul „obicei de fericire" care poate fi cultivat. La început, fericirea nu este ceva care ți se întîmplă, ci e ceva ce faci și determini singur. Dacă aștepți să te ajungă din urmă sau „să se întîmple pur și simplu" sau să-ți fie adusă de alții, o să ai de așteptat mult și bine. Nimeni nu poate hotărî cum pot fi gîndurile tale în afară de propria-ți persoană. Dacă aștepți împrejurările care „să justifice" gîndul la lucruri plăcute, din nou o să aștepți pe veci.

Fiecare zi este un amestec de bine şi de rău — căci nici o zi şi nici o întîmplare în sine nu sînt sută la sută „bune". Sînt lucruri şi „fapte" pe lumea asta, iar în viaţa noastră personală din orice moment putem să le „justificăm" fie printr-o abordare pesimistă şi morocănoasă, fie printr-una optimistă şi fericită, depinzînd de noi ceea ce alegem. Este în mare parte o chestiune de selecţie, atenţie şi decizie şi nicidecum de onestitate sau lipsă de onestitate intelectuală. Binele este la fel de „real" ca răul. Depinde doar de ce hotărîm să urmărim în primul rînd şi ce gînduri întreţinem în minte.

Alegerea deliberată de a gîndi lucruri plăcute este mai mult decît un paleativ. Poate avea rezultate foarte practice. Carl Esrkine, celebrul jucător de baseball spunea că gîndirea negativă i-a adus mai multe neajunsuri decît momentele de slăbiciune în joc. „O predică m-a ajutat mult mai mult să depăşesc tensiunile decît sfaturile antrenorului", spunea el. „În esenţă spunea aşa: că precum o veveriţă care adună alune, aşa trebuie să înmagazinăm şi noi momentele de fericire şi de triumf ca în clipele de criză să apelăm la aceste amintiri care ne vor ajuta şi inspira. Cînd eram copil, pescuiam într-un pîrîiaş la marginea oraşului meu de baştină. Îmi amintesc perfect locul care era undeva pe o pajişte verde înconjurată de copaci înalţi. De cîte ori tensiunea creştea atît pe terenul de joc cît şi în afara sa, mă concentram asupra acestei imagini şi reuşeam să mă destind." (Norman Vincent Peale, *Credinţa i-a făcut campioni,* Englewood Cliffs New Jersey, Prentice Hall, 1954)

Gene Tunney povestea că faptul de a se concentra asupra a ceea ce nu trebuia l-a determinat să piardă meciul cu boxerul Jack Dempsey. S-a trezit într-o noapte dintr-un coşmar în care „mă vedeam sîngerînd, bătut şi neajutorat, căzut la podea şi numărat. Nu mă puteam opri din tremurat, eram pierdut pentru ring, ceea ce pentru mine însemna totul — campionatul... Ce puteam face oare împotriva acestei spaime căreia îi bănuiam cauza? Abordasem mental greşit meciul. Citisem ziarul în care nu scria decît că am să pierd. Din cauza ziarului, mental pierdusem deja meciul. În parte soluţia era clară, nu trebuia să mai citesc ziarele. Nu trebuia să mă mai gîndesc la Dempsey ca la o ameninţare. Şi nici la pumnul lui ucigaş sau la ferocitatea cu care ataca. *Trebuia pur şi simplu să trîntesc uşa mental* acestor gînduri distructive şi să mă gîndesc la altceva."

Un agent de vînzări care avea nevoie de o operaţie nu atît la nas, cît la gînduri

Un tînăr agent de vînzări se hotărîse să renunţe la slujbă după ce a venit la mine să discutăm despre o operaţie estetică la nas. Nasul lui era uşor mai lung decît normal, dar nu era nicidecum „respingător" cum susţinea el. El simţea cum toţi clienţii rîd pe ascuns de nasul lui, sau sînt scîrbiţi de el. Avea un nas mare. Acesta era un „fapt". Tot un „fapt" erau şi telefoanele pe care le dăduseră trei clienţi, ca să se plîngă la firmă că tînărul nostru are un comportament necioplit şi ostil. Şeful lui îl angajase de probă şi de două săptămîni nu vînduse nimic. Eu i-am sugerat ca, în locul unei operaţii estetice la nas, să încerc să-i fac una în direcţia gîndurilor. Vreme de 30 de zile trebuia să „anuleze" toate aceste gînduri negative. Trebuia să ignore complet toate „faptele" negative şi neplăcute care-l priveau direct şi să se concentreze în mod deliberat asupra gîndurilor plăcute. După 30 de zile, nu numai că s-a simţit mult mai bine, dar a constatat că toată lumea, inclusiv clienţii, îl socoteau mai prietenos, vînzările au început să crească simţitor, iar şeful lui l-a felicitat public într-o şedinţă.

Un om de ştiinţă a testat teoria gîndirii pozitive

Dr. Elwood Worcester în cartea sa *Trup, minte şi suflet* povesteşte mărturia unui celebru om de ştiinţă:

> Pînă la 50 de ani am fost un tip nefericit şi ineficient. Nici una dintre lucrările mele care m-au făcut mai tîrziu celebru nu mi-a fost publicată... Trăiam într-o permanentă stare sumbră, avînd mereu sentimentul eşecului. Cele mai dureroase simptome erau nişte dureri de cap cumplite pe care le aveam cam două zile pe săptămînă în timpul cărora nu puteam face nimic, nici nu mai vedeam bine.

Citisem ceva literatură de specialitate referitoare la Noua Gîndire care la vremea respectivă părea o mare descoperire, dar şi cîteva idei ale lui William James asupra direcţionării atenţiei spre bine şi util, ignorînd restul. Una dintre afirmaţii m-a impresionat în mod special, „ar fi trebuit să renunţăm la filozofia răului, şi, mai mult, am putea cîştiga o viaţă dominată doar de bine». Sau ceva în genul ăsta. Deşi aceste doctrine mi s-au părut simple teorii mistice, mi-am dat totuşi seama că am sufletul bolnav, că lucrurile se înrăutăţesc, că viaţa mea a devenit insuportabilă aşa încît m-am hotărît să le încerc... Am decis să limitez perioada de încercare la o lună, pentru că am socotit că este o perioadă suficientă pentru a demonstra valabilitatea sau inutilitatea sistemului. În această lună am hotărît să-mi impun anumite restricţii în privinţa gîndurilor. În privinţa trecutului, aveam să încerc să las mintea să se preocupe doar de momentele fericite, plăcute, de zilele frumoase ale copilăriei mele, de profesorii care mi-au insuflat pasiune, deschizîndu-mi drumul carierei mele. În privinţa prezentului, aveam să-mi concentrez în mod deliberat atenţia asupra elementelor plăcute, căminului, ocaziilor din profesie ş.a.m.d., decizînd să folosesc la maximum aceste şanse şi să ignor faptul că păreau că nu duc nicăieri. Cînd aveam să mă gîndesc la viitor, m-am hotărît să mă concentrez asupra tuturor ambiţiilor posibile şi valoroase care îmi erau la îndemînă. Totul părea uşor ridicol la început, dar avînd în vedere ce mi s-a întîmplat de atunci încoace, îmi dau seama că singura greşeală a planului meu este că am ţintit prea jos şi că nu am inclus destule lucruri în el.

După care el povesteşte cum după o săptămînă au încetat migrenele şi cum s-a simţit mai fericit şi mai bine ca niciodată, adăugînd:

Schimbările exterioare din viaţa mea rezultate din modificarea stilului de gîndire m-au surprins chiar mai mult decît cele interioare, deşi derivau din ele. De exemplu, au existat nişte personalităţi eminente a căror recunoaştere am dorit-o în mod special. Unii dintre ei mi-au scris aşa, din senin, rugîndu-mă să le devin asistent. Toate lucrările mele au fost publicate şi s-a creat o fundaţie care se angaja să tipărească tot ceea ce aveam să scriu în viitor. Cei cu care lucrasem mi-au fost de mare ajutor sprijinindu-mă pentru a mă schimba radical. Anterior nici măcar nu mă suportau... Privind retrospectiv la toate aceste schimbări am impresia că, într-un fel, aproape orbeşte, mi-am găsit drumul în viaţă şi am pus la treabă forţe care pînă atunci îmi erau potrivnice. (Elwood Worcester şi Samuel McComb, *Trup, minte şi suflet,* New York, Charles Scribner's Sons)

Cum a folosit un inventator gîndurile fericite

Profesorul Elmer Gates de la Institutul Smithsonian a fost unul dintre cei mai mari inventatori pe care i-a avut vreodată America, un geniu recunoscut. El practica zilnic ceea ce numea „retrăirea amintirilor plăcute" şi era convins că asta îl ajută în muncă. El spunea că dacă cineva vrea să-şi îmbunătăţească personalitatea trebuie „să fie lăsat să-şi adune cele mai bune sentimente de utilitate şi bunăvoinţă la care se gîndeşte, din cînd în cînd. Acesta trebuie transformat într-un exerciţiu permanent precum ridicarea halterelor. Treptat, trebuie să crească durata acestui exerciţiu fizic şi după o lună va constata o schimbare surprinzătoare. Modificările vor fi la nivelul faptelor şi gîndurilor. Moral vorbind, el îşi va îmbunătăţi fostul sine."

Cum poţi deprinde obiceiul de a fi fericit

Imaginea noastră personală şi obiceiurile noastre au tendinţa de a funcţiona împreună. Schimbînd într-o parte, automat veţi schimba şi în partea cealaltă. Iniţial, cuvîntul „obicei" (habit) în engleză a însemnat veşmînt, haine. În felul acesta putem înţelege mai bine natura obiceiului. Obiceiurile trebuie socotite un fel de haine ale personalităţii noastre. Ele nu sînt accidentale sau întîmplătoare. Le avem pentru că *ni se potrivesc*. Ele sînt în concordanţă cu imaginea noastră personală şi cu tiparul întregii noastre personalităţi. Atunci cînd ne dezvoltăm în mod conştient şi deliberat obiceiuri noi mai bune, imaginea noastră personală are tendinţa să depăşească vechiurile obiceiuri construind noi tipare.

Mulţi dintre pacienţii mei se miră atunci cînd pomenesc despre schimbarea tiparelor obişnuite de acţiune şi de crearea unor noi tipare comportamentale care pot deveni în final automatisme. Pacienţii confundă „obiceiul" cu „dependenţa". Dependenţa este ceva împotriva căruia uneori nu poţi lupta şi care conduce la grave simptome de izolare. În această carte noi nu tratăm problemele de dependenţă.

Pe de altă parte, obiceiurile sînt simple reacţii pe care am învăţat să le avem în mod automat fără a trebui „să gîndim" sau „să hotărîm". Ele sînt produse de Mecanismul nostru creator.

Cam 95% din comportamentul nostru, din sentimente şi reacţii au la bază obiceiurile.

Pianistul nu „hotărăşte" pe ce clapă să apese. Balerinul nu „hotărăşte" ce picior şi încotro trebuie să mişte. Acestea sînt reacţii automate negîndite.

Cam în acelaşi fel abordările noastre, emoţiile şi convingerile au tendinţa să devină obiceiuri. În trecut, am „învăţat" că anumite abordări şi feluri de a simţi sau de a gîndi sînt cele mai „nimerite" în anumite situaţii. Acum avem tendinţa să gîndim, să simţim şi să acţionăm la fel de fiecare dată cînd întîlnim ceea ce noi interpretăm drept „acelaşi tip de situaţie".

Ceea ce trebuie să înţelegem este că aceste obiceiuri, spre deosebire de dependenţe, pot fi modificate, schimbate sau răsturnate dacă ne dăm simpla osteneală să luăm *o hotărîre conştientă* — şi apoi să „aplicăm" noul tip de reacţie sau de comportament. Pianistul poate hotărî în mod conştient să apese altă clapă, dacă aşa alege. Balerinul poate „hotărî" în mod conştient să înveţe un nou pas de dans fără să fie afectat de asta. Trebuie doar o practică constantă şi atentă pînă ce noul tipar de comportament este asimilat complet.

EXERCIŢIU PRACTIC

În mod obişnuit vă încălţaţi fie întîi cu dreptul, fie întîi cu stîngul. În mod obişnuit vă legaţi şireturile făcînd funda fie cu mîna dreaptă, fie cu mîna stîngă. Mîine dimineaţă încercaţi să distingeţi cu ce pantof vă încălţaţi mai întîi şi cu ce mînă vă legaţi şireturile. După care, hotărîţi în mod conştient ca în următoarele trei săptămîni să vă faceţi un nou obicei încălţîndu-vă în ordine inversă şi legîndu-vă şireturile diferit; apoi, în fiecare dimineaţă cînd deja sînteţi conştient de cum vă încălţaţi, lăsaţi ca acest act simplu să vă aducă aminte de fiecare dată de schimbarea de obicei de gîndire. În timp ce vă legaţi şireturile

spuneţi-vă „încep ziua într-un nou fel mai eficient." După care hotărîţi în mod conştient că în timpul zilei respective:

1. Veţi fi cît se poate de vesel.
2. Veţi încerca să fiţi şi să acţionaţi cu mai multă înţelegere faţă de ceilalţi.
3. Veţi face ceva mai puţine comentarii răuvoitoare şi voi fi mai tolerant cu ceilalţi, cu greşelile lor, cu neajunsurile lor şi cu vinovăţiile lor. Veţi analiza mult mai temeinic şi mai favorabil acţiunile lor.
4. De acum înainte, pe cît posibil, veţi acţiona ca şi cum reuşita ar fi inevitabilă şi ca şi cum aţi fi deja cel care vă doriţi să fiţi. Veţi aplica stilul de acţiune „ca şi cum" şi de reacţie „ca şi cum" acestei noi personalităţi.
5. Nu vă veţi îngădui păreri care să aibă o conotaţie pesimistă sau negativă.
6. Veţi zîmbi cel puţin de trei ori pe zi.
7. Orice s-ar întîmpla, veţi fi cît se poate de calm şi de înţelegător.
8. Veţi ignora complet „faptele" pesimiste şi negative pe care oricum nu le puteţi schimba.

Simplu, nu-i aşa? Sigur că da. Toate aceste noi modalităţi care trebuie să devină obiceiuri de a acţiona, simţi şi gîndi au o influenţă benefică şi constructivă asupra imaginii dumneavoastră personale. Repetaţi-le vreme de trei săptămîni, „experimentaţi-le" şi încercaţi să constataţi dacă îngrijorările, sentimentul de vinovăţie sau stilul ostil nu s-au redus şi dacă n-a crescut cumva încrederea.

Puncte de reţinut
(Completaţi)

1.
2.
3.
4.
5.

CAPITOLUL 8

Ingredientele personalității de succes și cum pot fi ele dobîndite

Așa cum doctorul învață să dea un diagnostic după anumite simptome, tot așa pot fi diagnosticate și eșecul și succesul. Motivul este că omul nu doar „descoperă" succesul sau „are" un eșec. El păstrează semințele acestora în personalitatea și caracterul său.

Am descoperit că unul dintre cele mai eficiente mijloace de a-i ajuta pe oameni să reușească să aibă o personalitate adecvată sau „de succes" este de a începe cu oferirea unui model al felului cum trebuie să fie o personalitate de succes. Nu uitați: mecanismul interior de ghidare creatoare este un mecanism de atingere a scopului și pentru a-l folosi trebuie să aveți un obiectiv sau o țintă foarte precisă spre care să tindeți. Foarte mulți oameni vor să „facă progrese" și visează la o „personalitate mai bună" fără să aibă o idee clară asupra direcției în care se află progresul respectiv și nici nu știu ce înseamnă de fapt „o personalitate bună". O personalitate bună este cea care vă dă posibilitatea să tratați în mod eficient și potrivit realitatea, inclusiv cea înconjurătoare și să aveți satisfacții din atingerea scopurilor importante pentru dumneavoastră.

Mereu am văzut persoane dezorientate și nefericite „încercînd să se îndrepte atunci cînd li se fixa un obiectiv spre care să țintească și o traiectorie pe care s-o urmeze. De exemplu, un tip de la publicitate, cam la 40 de ani, care se simțea foarte nesigur și nemulțumit după ce a fost avansat.

Noile roluri presupun noi imagini personale

„N-are nici un rost", spunea el. „Am muncit și am visat la asta, este ceea ce mi-am dorit dintotdeauna și acum pot face

treaba. Și totuși, dintr-un motiv sau altul, nu mai am încredere în mine. Dintr-o dată mă trezesc ca dintr-un vis și mă întreb — «Ce să caute un amărît ca mine într-o slujbă ca asta?»" Dintr-o dată nu-i mai plăcea cum arată, i se părea că are „bărbia lăsată" și asta îi dădea o stare de disconfort. „Nu *arăt* ca un om de afaceri cu o funcție importantă", spunea el. I s-a părut că soluția problemelor sale ar fi o operație estetică.

Apoi, era cazul unei gospodine ai cărei copii „o înnebuneau" și a cărui bărbat o irita în asemenea măsură încît „îi trăgea o săpuneală" cel puțin o dată pe săptămînă așa, fără nici un motiv. „Oare ce-o fi cu mine?", se întreba ea. „Copiii sînt niște puști drăguți și ar trebui să fiu mîndră de ei. Și soțul meu e un tip cumsecade și întotdeauna mi-e rușine după ce mă cert cu el." Avea impresia că un „lifting" i-ar da mai multă încredere și că familia „ar aprecia-o mai mult".

Problema acestor persoane și a altora asemenea lor nu este cum arată, ci ce imagine personală au. Se trezesc într-un nou rol și nu știu prea bine ce persoană ar trebui „să fie" încît să-i facă față. Numai că niciodată nu și-au conceput o imagine personală clară în nici un fel de rol.

Imaginea succesului

În acest capitol am să vă dau niște „rețete" așa cum aș face dacă ați veni la mine la cabinet.

Am descoperit că există o reprezentare ușor de reținut în privința personalității succesului și care este conținută în chiar literele acestui cuvînt: personalitatea de „succes" se compune din:

S — ense of direction (direcția)
U — nderstanding (înțelegerea)
C — ourage (curajul)
C — harity (grija)
E — steem (respectul)
S — elf-Confidence (încrederea în sine)
S — elf-Acceptance (acceptarea de sine).

1. Direcția

Directorul firmei de publicitate „s-a îndreptat" și și-a recîștigat încrederea în sine foarte repede, de îndată ce și-a dat seama clar că vreme de cîțiva ani fusese motivat de niște scopuri personale foarte puternice pe care *dorea* să le atingă, inclusiv să-și asigure actuala slujbă. Aceste scopuri, care erau importante *pentru el*, îl ajutau să rămînă pe drumul cel bun. Și totuși, cînd a fost avansat, el a încetat să se mai gîndească la aceste scopuri. Se gîndea doar la ceea ce așteptau alții de la el sau dacă se ridica la nivelul așteptărilor, scopurilor și standardurilor impuse. Era ca un căpitan de vas care nu mai ținea cîrma în mînă, dar spera ca vaporul să meargă în derivă în direcția dorită. Era ca un alpinist care atîta vreme cît se uita spre vîrf își dorea să-l escaladeze și se simțea și acționa cu curaj și îndrăzneală. Dar o dată ajuns acolo, simțea că nu mai are unde să urce, se uita în jos și începea să se teamă. Acum el se afla în defensivă, apărîndu-și slujba actuală și nu se străduia pentru un scop pe care ar fi vrut să-l atingă. Și-a recăpătat controlul atunci cînd a început să-și stabilească noi obiective și a început să gîndească în termeni de genul „ce vreau eu de fapt de la slujba asta, ce vreau să obțin, încotro vreau să mă îndrept".

„Ca funcționare, omul se aseamănă unei biciclete", i-am spus eu. „O bicicletă își menține echilibrul doar atîta vreme cît se îndreaptă spre ceva. Ai o bicicletă bună. Problema ta este însă că încerci să-ți păstrezi echilibrul stînd pe loc, neîndreptîndu-te nicăieri. Nici nu-i de mirare că te simți într-o stare de instabilitate." Sîntem făcuți ca un mecanism de urmărire a unui scop. Așa sîntem noi concepuți. Cînd nu avem un obiectiv personal care să ne intereseze și care „să însemne ceva", sîntem în stare „să ne învîrtim pe loc", simțindu-ne „pierduți" și socotind viața însăși „fără scop" și „fără motivație". Noi sîntem făcuți să dominăm mediul înconjurător, să rezolvăm probleme, să atingem scopuri și n-avem nici o satisfacție reală și nici nu sîntem fericiți atîta vreme cît nu există obstacole pe care să le depășim și scopuri pe care să le îndeplinim. Cei

care susțin că viața nu merită, rareori recunosc că ei de fapt nu au nici un fel de scop care să merite.

Rețetă: Fixați-vă un scop pentru care merită să vă străduiți. Ideal ar fi să vă faceți și un proiect. Hotărîți-vă *ce vreți* într-o anumită situație. Întotdeauna trebuie să aveți ceva la care „să visați" — pentru care să munciți și să sperați. Priviți întotdeauna înainte, nu înapoi. Dezvoltați-vă ceea ce în industria automobilului se cheamă „mersul înainte". Cultivați-vă „o nostalgie a viitorului" în locul celei a trecutului. „Mersul înainte" și „nostalgia pentru viitor" vă mențin tînăr. Pînă și trupul dumneavoastră nu funcționează bine, cînd nu mai aveți un scop și „nu mai aveți la ce să vă gîndiți". Acesta este motivul pentru care de multe ori cînd cineva se pensionează moare foarte curînd după aceea. Cînd nu mai ai un scop, nu mai ai pentru ce să te lupți, practic „nu mai trăiești". În plus, pe lîngă scopurile pur personale, trebuie să aveți cel puțin unul impersonal — sau „o cauză" cu care să vă puteți identifica. Implicați-vă într-un proiect prin care să vă ajutați semenii, nu din simțul datoriei, ci pentru că așa *vreți*.

2. Înțelegerea

Înțelegerea depinde de o bună comunicare. Comunicarea este vitală oricărui sistem de ghidare sau oricărui computer. Nu poți reacționa adecvat dacă informațiile introduse sînt false sau greșit înțelese. Mulți doctori socotesc că elementul de bază al nevrozelor este „confuzia". Pentru a trata eficient această problemă, trebuie să-i înțelegeți adevărata natură. Majoritatea eșecurilor noastre la nivelul relațiilor interumane sînt cauzate de „neînțelegeri".

Ne așteptăm ca alții să reacționeze și să aibă aceleași concluzii cu noi atunci cînd este vorba de un număr dat de „fapte" sau „împrejurări". Trebuie să ne amintim de ceea ce am discutat într-un capitol anterior — nimeni nu reacționează „la lucruri așa cum sînt", ci conform imaginilor mentale. În majoritatea cazurilor, reacția celuilalt sau poziția sa nu este una care are ca scop să ne facă să suferim și nici care să demon-

streze încăpăţînare sau malițiozitate, ci pentru că persoana cealaltă „înțelege" și interpretează altfel situația decît noi. El nu face altceva decît să reacționeze conform cu punctul *său* de vedere la ceea ce consideră a fi realitatea situației. Trebuie practic să ne dăm seama că persoana respectivă este sinceră dar poate se înşală, şi nu să ne gîndim că este malițioasă. În felul acesta, relațiile și înțelegerea dintre oameni ar fi mai bune. Puneți-vă următoarele întrebări: „Cum vede el asta?", „Cum interpretează situația?", „Ce *simte* în legătură cu aceasta?" Încercați să înțelegeți *de ce* „acționează aşa".

Faptă vs părere

De multe ori creăm confuzii atunci cînd introducem propria părere în cazul unor fapte și apoi tragem concluzii greşite. FAPTĂ: un soț care își trosnește degetele. PĂRERE: soția sa ajunge la concluzia că „o face pentru că știe că mă enervează". FAPTĂ: soțul respectiv își suge măselele după ce mănîncă. PĂRERE: soția sa ajunge la concluzia că, „dacă ar avea un cît de mic respect față de mine, și-ar mai îndrepta manierele". FAPTĂ: doi prieteni vorbesc în șoaptă cînd treceți pe lîngă ei. Dintr-o dată se opresc și se uită oarecum jenați. PĂRERE: precis că mă bîrfeau.

Gospodina pe care am menționat-o mai înainte a putut să înțeleagă pînă la urmă că de fapt soțul ei nu se comporta așa în mod deliberat ca s-o enerveze. Atunci cînd nu a mai reacționat *ca şi cum* ar fi fost o insultă personală, a reușit să se liniştească, să analizeze situația și să adopte o reacție adecvată.

Fiți dispus să acceptați realitatea

De multe ori înflorim datele senzoriale prin propriile noastre temeri, neliniști sau dorințe. Pentru a trata în mod eficient lumea înconjurătoare, trebuie să fim dispuşi să acceptăm realitatea. Numai cînd vom înțelege asta, vom reacționa adecvat. Trebuie să știm să detectăm realitatea și s-o acceptăm indiferent că e bună sau rea. Bertrand Russell spunea că unul dintre motivele pentru care Hitler a pierdut cel de-al doilea război mondial a fost faptul că nu a înțeles pe de-a-ntregul situația. Cei care aduceau vești proaste erau pedepsiți, drept care curînd nimeni nu i-a mai spus adevărul. Neștiind adevărul, realitatea, n-a mai putut acționa adecvat.

Mulți dintre noi ne facem vinovați de aceeaşi greșeală. Nu ne place să ne recunoaștem erorile, greșelile, neajunsurile sau măcar că n-am avut dreptate. Nu ne place să recunoaștem că o situație este altfel decît am vrea noi să fie. Și atunci ne amăgim. Pentru că nu sesizăm realitatea, nu putem acționa adecvat. Cineva spunea că este un bun exercițiu zilnic recunoașterea personală a unei realități dureroase. O personalitate de succes nu numai că nu-i înşală şi nu-i minte pe alții, dar învață și să fie cinstit cu el însuşi. Ceea ce noi numim „sinceritate" se bazează de fapt pe autoînțelegere și pe onestitatea de sine. Nimeni nu poate fi sincer atîta vreme cît se minte singur, cîtă vreme „nu gîndește logic".

Rețetă: Căutați informațiile reale referitoare la dumneavoastră, la problemele dumneavoastră sau ale altora, la situații, indiferent că e vorba de vești bune sau proaste. Însuşiți-vă motto-ul — „Nu contează cine are dreptate, ci dreptatea în sine". Sistemul automat de ghidare corectează traiectoria modificată de datele feedback-ului negativ. Acest sistem conştientizează greșelile pentru a le corecta și a rămîne pe traiectorie. La fel trebuie să faceți și dumneavoastră. Recunoaşteți-vă greşelile și erorile, dar nu vă lăudați cu ele. Corectați-le și mergeți mai departe. Cînd aveți de-a face cu alții, încercați să vedeți situația și din punctul lor de vedere.

3. Curajul

Nu este suficient să ai un scop și să înțelegi situația. Trebuie să ai şi curajul să acționezi. Căci numai aşa scopurile, dorințele și convingerile pot fi transformate în realități.

Amiralul William F. Halsey avea un motto care era de fapt un citat din Nelson: „Nici un căpitan nu se poate înşela prea tare atîta vreme cît vaporul său este paralel cu cel al duşma-

nului". „«Cea mai bună apărare este atacul», este un principiu militar", spunea Halsey. „Dar se aplică pe o arie mult mai largă decît războiul. Toate problemele personale, naționale sau de luptă devin mai puțin grave atîta vreme cît nu le amplificăm, ci le înfruntăm. O abordare timidă vă va pierde. O luptă corp la corp o să le dezarmeze." (William Nichols, *Cuvinte după care vă puteți ghida viața*, Simon & Schuster, New York).

Cineva spunea că de fapt CREDINȚA nu înseamnă acceptarea necondiționată în ciuda dovezilor, ci CURAJUL de a face ceva, indiferent de consecințe.

De ce nu pariați pe dumneavoastră?

Nimic pe lumea asta nu este absolut sigur sau garantat. Deseori, diferența dintre cineva care a reușit și un ratat nu ține cont de aptitudini sau idei, ci de curajul pe care unul dintre ei l-a avut să parieze pe propriile idei, acționînd cu un risc calculat.

De multe ori ne gîndim la curaj ca la ceva care se identifică cu ideea de fapte eroice pe cîmpul de luptă, sau pe un vas care se scufundă, sau în alte momente de criză similare. Și viața de zi cu zi presupune însă curaj, în cazul în care o vrem eficientă.

Statul pe loc, incapacitatea de a acționa duce la apariția unor probleme nervoase, persoanele respective simțindu-se „stresate", „prinse în cursă", lucrul acesta fiind adesea însoțit și de simptome fizice.

În asemenea cazuri le spun: „Studiați cu atenție problema, revedeți în gînd diversele posibilități de acțiune, dar și consecințele care ar putea decurge. Alegeți traiectoria cea mai promițătoare — și mergeți mai departe. Dacă așteptăm pînă ce sîntem absolut siguri și nu acționăm, nu vom face niciodată nimic. De cîte ori acționați, puteți greși. Orice hotărîre luată poate fi una greșită. Dar asta nu trebuie să ne determine să nu ne mai urmărim scopul propus. Trebuie să aveți zilnic

curajul să riscați să faceți greșeli, să riscați să cunoașteți eșecul sau să fiți umiliți. Un pas într-o direcție greșită e mai bun decît „statul pe loc" toată viața. De îndată ce mergeți mai departe, puteți să vă corectați traiectoria. Sistemul automat de ghidare nu vă poate călăuzi atunci cînd „stați pe loc".

Încrederea și curajul sînt „instincte înnăscute"

V-ați întrebat vreodată de ce acea „dorință arzătoare" de a juca la risc pare a fi instinctivă, proprie naturii umane? Teoria mea este că această „dorință" universală este un instinct care, atunci cînd este folosit corect, ne determină să pariem pe noi înșine, să riscăm pe baza propriei noastre personalități creatoare. Cînd avem încredere și acționăm cu curaj, este exact ceea ce facem — jucăm și riscăm propriile talente creatoare date de Dumnezeu. De asemenea, este tot teoria mea faptul că oamenii care își refuză acest instinct firesc, practic nu reușesc să trăiască în mod creator și să acționeze cu curaj și atunci adesea își dezvoltă acea „fervoare" de a juca, devenind dependenți de mesele de joc. Cel care nu va risca cînd e vorba de sine, trebuie să parieze pe altceva. Cel care nu va acționa cu curaj, și-l va găsi în sticla de băutură. Încrederea și curajul sînt instincte umane firești și simțim nevoia să ni le exprimăm într-un fel sau altul.

Rețetă: Trebuie să fim dispuși să facem cîteva greșeli, să suferim puțin pentru a obține ce vrem. Nu vă subapreciați. Generalul R.E. Chambers, șeful Spitalului Militar de Psihiatrie și Neurologie, spunea: „Majoritatea oamenilor nici nu știu ce curajoși sînt. De fapt, mulți sînt potențiali eroi, atît bărbații cît și femeile, dar își trăiesc existența în îndoială. Dacă ar ști că au aceste resurse extrem de profunde, asta i-ar ajuta să fie mai încrezători în rezolvarea majorității problemelor, chiar și a crizelor importante." Aveți resursele necesare, dar nu știți că le aveți, pînă ce nu acționați — și nu le dați o șansă să lucreze în favoarea dumneavoastră. O altă sugestie utilă ar fi practicarea îndrăznelii și a curajului referitor la „lucrurile mă-

runte". Nu aşteptaţi pînă să ajungeţi marele erou în cine ştie ce moment de criză. Viaţa de zi cu zi presupune şi ea curaj şi aplicîndu-l în lucrurile mărunte ne dezvoltăm puterea şi talentul de a fi curajoşi şi în situaţiile importante.

4. Grija

Cei care reuşesc sînt cei ce sînt interesaţi şi îi respectă şi pe ceilalţi, cu problemele şi nevoile lor. Le respectă demnitatea de personalităţi umane şi îi tratează pe ceilalţi ca pe fiinţe umane, şi nu ca pe simpli pioni. Ei recunosc că fiecare este copilul Domnului şi are o personalitate unică, ce merită demnitate şi respect.

Este un fapt psihologic dovedit că părerile despre noi au tendinţa să corespundă părerilor despre alţii. Cînd o persoană devine mai grijulie cu ceilalţi, invariabil devine mai grijulie şi cu sine însăşi. Persoana care are impresia că „oamenii nu sînt foarte importanţi" înseamnă că nu îi respectă ca „oameni" şi felul cum îi judecă pe ceilalţi se reflectă în felul în care se judecă pe sine. Una dintre cele mai cunoscute metode de a depăşi sentimentul de vinovăţie este să nu-i mai condamni pe alţii în gînd — să nu-i mai judeci —, să nu-i mai învinuieşti şi să nu-i mai urăşti pentru greşelile lor. Vă veţi cultiva o imagine personală mai adecvată atunci cînd veţi începe să simţiţi şi că ceilalţi au o valoare mai mare.

Un alt motiv pentru care grija faţă de ceilalţi este importantă în definirea unei personalităţi de succes este faptul că ea semnifică şi că persoana respectivă acceptă realitatea. Oamenii *sînt* importanţi. Oamenii nu pot fi trataţi multă vreme ca nişte animale sau ca nişte maşinării sau ca pioni în sprijinirea propriilor obiective. Hitler a descoperit asta, ca de altfel şi alţi tirani, indiferent unde s-ar afla ei — în cămine, în afaceri sau în relaţii individuale.

Reţetă: Reţeta pentru grijă se rezumă în trei puncte: (1) Încercaţi să vă dezvoltaţi o apreciere corectă a oamenilor, detectînd adevărul despre ei. Ei sînt copiii Domnului, personalităţi unice, fiinţe creatoare. (2) Osteniţi-vă să vă gîndiţi şi la sentimentele altora, la punctele lor de vedere, la dorinţele şi nevoile lor. Gîndiţi-vă mai mult la ceea ce vrea celălalt şi la ceea ce simte el. Un prieten de-al meu o tachinează pe soţia sa spunîndu-i — de cîte ori ea îl întreabă „Mă iubeşti?" — „Da, de cîte ori stau şi mă gîndesc puţin." E mult adevăr în asta. Nu putem simţi nimic faţă de ceilalţi dacă nu „stăm să ne gîndim puţin" la ei. (3) Acţionaţi ca şi cum ceilalţi ar fi persoane importante şi trataţi-i ca atare. Gîndiţi-vă la sentimentele lor. Înlăturaţi tendinţa de a-i trata ca pe nişte obiecte.

5. Respectul

Acum cîţiva ani am scris un articol referitor la „Cuvinte după care vă puteţi ghida viaţa", articol apărut în *This Week Magazine*. Am pornit de la cuvintele lui Carlyle: „Vai, temuta Neîncredere e în tine". În acelaşi timp spuneam:

> Dintre toate capcanele posibile în viaţă, *lipsa* de respect de sine este cea mai ucigătoare şi cel mai greu de depăşit; pentru că este o capcană şi o groapă pe care singuri ni le-am făcut cu mîna noastră şi care pot fi rezumate în fraza: „N-are rost — nu pot să fac asta."
>
> Pericolul de a sucomba este mult prea grav, atît la nivel individual, cu referinţe la răsplata materială pierdută, cît şi la nivelul societăţii, referitor la progresul pe care nu-l putem atinge.
>
> Ca doctor, ar trebui să subliniez că defetismul mai are un aspect curios, care rareori este luat în considerare. Este foarte posibil ca acele vorbe ale lui Carlyle citate mai sus să reprezinte chiar confesiunea sa asupra secretului care se ascunde în spatele afirmaţiilor sale bolovănoase, a firii năvalnice şi a vocii ca tunetul, a tiraniei sale familiale infernale.
>
> Sigur, Carlyle era un caz disperat. Dar oare nu în acea perioadă în care sîntem supuşi «temutei Neîncrederi» ne îndoim oare cel mai tare de noi şi nu ne simţim pe măsura îndatoririlor, tocmai de aceea fiind foarte dificili?

Trebuie pur şi simplu să ne intre în cap că nu este o virtute faptul că avem o proastă părere de sine, ci dimpotrivă. Gelozia, de exemplu, care este flagelul multor căsnicii, porneşte aproape întotdeauna de la îndoiala de sine. Cine se respectă suficient, deci are o părere destul de bună de sine, nu este ostil cu ceilalţi, nu trebuie să demonstreze nimic şi poate vedea totul foarte clar fără să ceară nimic celorlalţi.

Gospodina care avea impresia că o operaţie estetică i-ar putea face pe soţul ei şi pe copii s-o respecte mai mult, de fapt ar fi trebuit să se respecte singură mai mult. Vîrsta plus cîteva riduri şi faptul că i-a încărunţit părul au determinat-o să-şi piardă respectul de sine. După care a devenit extrem de susceptibilă la tot felul de remarci din partea familiei.

Reţetă: Nu mai purtaţi în gînd o imagine de sine care se identifică ideii de înfrîngere şi de inutilitate. Nu vă mai percepeţi drept o fiinţă demnă de milă şi de umilinţă. Folosiţi exerciţiile practice ale acestei cărţi pentru a vă crea o imagine personală adecvată.

Cuvîntul „respect", „stimă" înseamnă de fapt o recunoaştere a valorii. De ce oare oamenii au o teamă plină de respect faţă de stele, de lună, de imensitatea mării, de frumuseţea unei flori sau a unui apus de soare şi totuşi ei se subapreciază. Oare nu acelaşi Creator l-a făcut şi pe om? Oare nu omul este cea mai extraordinară creaţie a Domnului? Recunoaşterea valorii nu înseamnă egotism, decît dacă ai impresia că singur te-ai făcut şi că ai vreun merit. Nu subapreciaţi produsul doar pentru că n-aţi ştiut cum să-l folosiţi corect. Nu daţi vina copilăreşte pe produs cînd de fapt sînt propriile dumneavoastră erori, la fel ca într-o afirmaţie şcolărească de genul: „Maşina asta de scris nu ştie să scrie cuvintele corect."

Secretul respectului de sine este următorul: începeţi prin a-i aprecia mai bine pe ceilalţi, arătaţi-vă respectul pentru *orice* fiinţă umană, fie că o faceţi numai pentru că este copilul Domnului, şi deci automat este „ceva de valoare". Staţi şi gîndiţi-vă atunci cînd aveţi de-a face cu oamenii. Pentru că în realitate aveţi de-a face cu o creaţie unică individuală a Marelui Creator. Trataţi-i pe *ceilalţi* ca şi cum ar avea o valoare — şi în mod surprinzător se va dezvolta respectul dumneavoastră de sine. Pentru că în realitate el nu derivă din lucrurile măreţe pe care le-aţi făcut, din lucrurile pe care le aveţi şi din notele pe care le-aţi luat — ci din aprecierea de sine drept ceea ce *sînteţi* — copilul lui Dumnezeu. Cînd veţi înţelege asta, neapărat veţi ajunge şi la concluzia că şi ceilalţi trebuie judecaţi prin aceeaşi prismă.

6. Încrederea în sine

Încrederea se bazează pe experienţa succesului. Atunci cînd începem să ne asumăm ceva, n-avem prea multă încredere, pentru că, experimental, nu ştim că putem reuşi. Asta se întîmplă cînd învăţăm să mergem cu bicicleta, să vorbim în public sau să operăm. Este realmente adevărat că succesul aduce succes. Chiar şi un succes mărunt poate fi folosit drept o treaptă spre un altul mai important. Impresarii boxerilor sînt foarte atenţi cum fac distribuirea adversarilor pentru a obţine o serie de succese gradate. Putem folosi aceeaşi tehnică începînd în mod gradat, trăind succesul mai întîi la scară mică.

O altă tehnică importantă este formarea obiceiului de a ne aminti succesele trecute şi de a uita eşecurile. Aşa ar trebui să funcţioneze atît computerul, cît şi creierul omenesc. Exerciţiul poate îmbunătăţi aptitudinile şi succesele în baschet, golf, aruncatul potcoavei sau vîndutul mărfurilor şi nu neapărat pentru că „repetiţia ar avea o valoare în sine". Dacă ar fi aşa, am „învăţa" mai cu seamă din greşeli, şi nu din „realizări". Cineva care învaţă să arunce potcoava la ţintă, de exemplu, ar rata de mult mai multe ori decît ar nimeri. Dacă simpla repetiţie ar fi soluţia pentru îmbunătăţirea aptitudinilor, am deveni mai curînd experţi în ratări, pentru că asta ni se întîmplă cel mai des. Şi totuşi, chiar dacă ratările sînt mai multe la număr, să zicem 10 la 1, prin exerciţiu ratările scad, iar reuşitele sînt tot mai frecvente. Şi asta pentru că şi computerul din mintea lui îşi aminteşte încercările de succes, uitînd ratările. Computerul electronic, ca şi cel din noi, funcţionează similar, pentru că aşa au învăţat din mecanismul succesului să reuşească.

Şi totuşi, ce facem noi, majoritatea? Ne distrugem încrederea în sine, amintindu-ne eşecurile trecutului şi uitînd aproape totul despre reuşitele trecutului. Nu numai că ne amintim eşecurile, dar le şi amplificăm prin emoţii. Ne judecăm şi ne condamnăm pentru ele. Sîntem plini de ruşine şi remuşcări

(ambele emoţii fiind de tip egoist), iar încrederea în sine dispare.

Nu contează de cîte ori aţi cunoscut eşecul în trecut. Contează doar încercările de reuşită, care trebuie reţinute, amplificate şi studiate. Charles Kettering le-a spus multor tineri care voiau să ajungă oameni de ştiinţă că ar trebui să îşi dorească să nu reuşească de 99 de ori înainte de a reuşi o dată şi orgoliul lor să nu aibă de suferit pentru asta.

Reţetă: Folosiţi erorile şi greşelile ca o posibilitate de a învăţa — după care alungaţi-le din gînd. Amintiţi-vă în mod deliberat şi vizualizaţi-vă succesele trecutului. Fiecare a reuşit *cîndva* în *ceva;* mai ales cînd vă aflaţi în faţa unei noi încercări, retrăiţi *sentimentele* pe care le-aţi avut în reuşitele trecutului, indiferent cît de neînsemnate ar fi fost ele.

Dr. Winfred Overholser, directorul Spitalului Sfînta Elisabeta, susţinea că reamintirea scurtelor momente pozitive este un mod foarte sănătos de a recîştiga încrederea în sine; prea mulţi oameni sînt înclinaţi să-şi lase eşecurile să distrugă amintirile pozitive. Dacă în mod sistematic vom retrăi momentele de curaj, spunea el, vom fi surprinşi să constatăm că avem chiar mai mult curaj decît credeam. Dr. Overholser recomanda exersarea amintirilor vii, extrase din succesele trecute şi din momentele de curaj, drept un ajutor neprecupeţit atunci cînd încrederea în sine este zdruncinată.

7. Acceptarea de sine

Succesul real şi fericirea adevărată nu sînt posibile pînă ce o persoană nu îşi cîştigă într-o oarecare măsură acceptarea de sine. Oamenii cei mai nefericiţi şi mai chinuiţi din lume sînt cei care se străduiesc permanent să se vadă pe ei şi pe ceilalţi altfel decît sînt în realitate. Şi nu există o satisfacţie mai mare decît cea pe care o are cineva cînd în sfîrşit renunţă la prefăcătorie şi se acceptă aşa cum e. Adesea, succesul care derivă din exprimarea de sine îi anulează pe cei care se străduiesc „să fie cineva", în final persoanele respective hotărîndu-se să se relaxeze şi să fie — „ele însele".

Schimbarea imaginii personale nu înseamnă schimbarea *sinelui* sau îmbunătăţirea sa, ci schimbarea *imaginii mentale* sau a *estimării*, a concepţiei şi a înţelegerii sinelui. Rezultatele uluitoare care decurg din dezvoltarea unei imagini personale adecvate şi realiste vin nu ca un rezultat al unei autotransformări, ci al unei autoînţelegeri, ale unei revelaţii de sine. „Sinele" dumneavoastră este acum ceea ce a fost dintotdeauna şi tot ceea ce ar putea fi vreodată. Dumneavoastră nu-l puteţi crea, nu-l puteţi schimba. Şi totuşi, îl puteţi înţelege şi profita la maximum de *ceea ce este deja*, obţinînd o imagine mentală corectă a sinelui dumneavoastră. N-are rost să vă străduiţi „să fiţi cineva". Sînteţi ceea ce sînteţi acum. *Sînteţi* cineva nu pentru că aţi cîştigat un milion de dolari, sau pentru că aveţi cea mai mare maşină din cartier, sau pentru că aţi cîştigat la bridge, ci pentru că Dumnezeu v-a creat după chipul şi asemănarea sa.

Majoritatea sîntem mai buni, mai înţelepţi şi mai puternici, mai competenţi *acum* decît ne dăm seama. Crearea unei imagini personale mai bune nu *creează* noi aptitudini, talente şi puteri, ci doar le scoate la iveală şi le foloseşte. Ne putem schimba personalitatea, dar nu şi sinele de bază. Personalitatea este o unealtă, un punct focalizator al „sinelui" pe care îl folosim în relaţia cu lumea. Este suma obiceiurilor, abordărilor, aptitudinilor dobîndite pe care le folosim ca *metodă* a exprimării de sine.

„Dumneavoastră" nu vă identificaţi cu greşelile dumneavoastră

Acceptarea de sine înseamnă acceptarea şi înţelegerea de sine în prezent, aşa cum sîntem, cu defectele noastre, cu slăbiciunile noastre, cu neajunsurile noastre, cu greşelile noastre, precum şi cu bunurile şi puterile noastre. Totuşi, acceptarea de sine este uşoară dacă înţelegem că aceste puncte negative *ne aparţin*, dar nu ne *definesc*. Mulţi oameni se tem de o acceptare sănătoasă pentru că insistă în a se identifica cu greşe-

lile lor. S-ar putea să fi făcut vreo greşeală, dar asta nu înseamnă că ea este *sinonimă* cu dumneavoastră. Poate că nu reuşiţi să vă exprimaţi pe deplin şi complet, dar asta nu înseamnă că „nu sînteţi bun de nimic".

Trebuie să ne recunoaştem greşelile şi neajunsurile înainte de a le putea corecta.

Primul pas spre dobîndirea cunoaşterii este recunoaşterea acelor zone pe care le ignoraţi. Primul pas spre a deveni mai puternic este recunoaşterea slăbiciunilor. Toate religiile vă învaţă că primul pas spre salvarea sufletului este mărturisirea de sine şi recunoaşterea păcatelor. În călătoria spre scopul propus, cel al experienţei personale ideale, trebuie să folosim şi datele de feedback negativ pentru a corecta traiectoria, ca în orice altă situaţie de atingere a unui obiectiv.

Aceasta presupune recunoaşterea de sine — *şi acceptarea faptului* că personalitatea noastră, „sinele exprimat", sau ceea ce unii psihologi numesc „sinele propriu-zis" este întotdeauna imperfect şi cu lipsuri.

Nimeni nu reuşeşte niciodată de-a lungul unei vieţi să se exprime pe de-a-ntregul sau să-şi folosească întregul potenţial al Adevăratului Sine. În Sinele Propriu-zis exprimat nu ne folosim posibilităţile şi puterile exhaustive ale Adevăratului Sine. Întotdeauna putem învăţa mai multe, face mai multe, ne putem comporta mai bine. Sinele Propriu-zis este obligatoriu imperfect. De-a lungul întregii vieţi, el *se îndreaptă spre* un scop ideal, pe care nu-l atinge niciodată.

Sinele Propriu-zis nu este ceva static, ci ceva dinamic. Nu e niciodată încheiat sau finalizat, ci mereu în stare de progres. Este important să învăţăm să acceptăm acest Sine Propriu-zis cu toate imperfecţiunile sale pentru că este unicul vehicul de care dispunem. Nevropatul îşi respinge Sinele Propriu-zis şi-l urăşte pentru că este imperfect. El încearcă să creeze în loc un ideal imaginar care este deja perfect şi care s-a şi „întîmplat". Încercarea de a menţine această stare fictivă nu e doar un stres mental extraordinar, ci şi o dezamăgire permanentă şi o stare de frustrare atunci cînd încearcă să acţioneze în lumea

reală prin acest sine imaginar. Diligenţa s-ar putea să nu fie mijlocul de transport ideal al acestei lumi, dar ea totuşi te duce dintr-o parte într-alta mult mai eficient decît un avion superperformant imaginar.

Reţetă: Acceptaţi-vă aşa cum sînteţi şi încercaţi să porniţi din acest punct. Învăţaţi să toleraţi imperfecţiunea de sine din punct de vedere emoţional, afectiv. Este imperios necesar să ne recunoaştem la nivel mental neajunsurile, în schimb este dezastruos să ajungem să ne urîm din cauza lor. Faceţi diferenţa dintre „sine" şi comportamentul dumneavoastră. Nu sînteţi distrus sau inutil pentru că aţi făcut o greşeală sau aţi ieşit din traiectorie, aşa cum nici o dactilografă nu înseamnă că nu e bună dacă face o greşeală sau o violonistă care cîntă o notă falsă. Nu vă urîţi pentru că nu sînteţi perfect. Nu sînteţi singurul. Nimeni altcineva nu este perfect şi cei care se prefac că ar fi doar se amăgesc.

Sînteţi „cineva" — acum!

Mulţi oameni se urăsc şi se dispreţuiesc pentru că trăiesc nişte dorinţe biologice fireşti. Alţii pentru că nu corespund modei actuale sau standardelor proporţiilor fizice. Îmi amintesc de anii '20, cînd multor femei le era ruşine că au sîni. Era la modă silueta băieţoasă, iar sînii erau ceva tabu. Astăzi multe tinere intră în panică pentru că nu au bustul de 90 cm. În anii '20 femeile veneau la mine şi spuneau: „Fă-mă cineva reducîndu-mi dimensiunea bustului." Astăzi dorinţa e alta: „Fă-mă cineva crescîndu-mi dimensiunea bustului." Această căutare de identitate, dorinţa arzătoare de a fi „cineva" este universală. Dar facem o mare greşeală cînd vrem să ne conformăm ei, cînd încercăm să obţinem acordul celorlalţi sau diverse bunuri materiale. Noi sîntem darul lui Dumnezeu. Noi *existăm* şi atît — punct. Mulţi oameni îşi spun într-adevăr: „Pentru că sînt slăbănog, gras, mărunt, prea înalt etc. — sînt un nimeni." Spuneţi-vă în loc: „N-oi fi eu perfect, am şi eu defecte şi slăbiciuni, uneori mi se întîmplă să mă rătăcesc

de pe drumul cel bun, încă mai am cale lungă de bătut, dar *sînt cineva* şi am să fructific la maximum acest cineva."

Edward W. Bok spunea: „Doar tinerii fără credinţă spun «Sînt un nimeni». Cei care au o concepţie realistă spun «Sînt totul», după care o şi dovedesc. Asta nu înseamnă egoism şi dacă oamenii cred asta, n-au decît. Important este să ştim că înseamnă credinţă, încredere, siguranţă, însăşi prezenţa Domnului din noi. Creatorul spune «Fă asemeni mie». Du-te şi fă-o, indiferent despre ce ar fi vorba. Fă-o, dar cu însufleţire, cu interes, cu dorinţa de a depăşi obstacolele şi orice piedici în calea descurajării."

Acceptaţi-vă aşa cum sînteţi, fiţi dumneavoastră înşivă, altfel nu puteţi ajunge la adevăratul potenţial unic şi special. Dacă mereu veţi refuza orice, vă va fi ruşine şi nu vă veţi recunoaşte calităţile, nu veţi putea fi DUMNEAVOASTRĂ niciodată.

Puncte de reţinut
(Completaţi)

1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.

Mecanismul eşecului: cum poate fi el făcut să funcţioneze *pentru* dumneavoastră şi nu *împotriva* dumneavoastră

Boilerul are o supapă de presiune pentru momentul în care se ajunge într-un punct periculos. *Recunoscînd* pericolul potenţial, poate fi făcută o corecţie, şi deci asigurată siguranţa. Fundăturile, aleile fără ieşire sau drumurile necirculabile *pot* să creeze tot felul de inconveniente şi să vă amîne sosirea la destinaţie *dacă* nu sînt clar semnalizate drept ceea ce sînt. Dacă ştiţi să citiţi semnele de circulaţie şi să aplicaţi corecţia necesară, să ocoliţi cînd e cazul sau să ştiţi cînd este o fundătură şi alte asemenea, veţi putea în final să ajungeţi mai uşor şi mai eficient la destinaţie.

Şi trupul omenesc are propriul său „semafor" şi „semne de pericol" pe care doctorii le definesc drept simptome sau sindromuri. Pacienţii sînt înclinaţi să perceapă simptomele drept ceva de rău augur; febră, durere etc. înseamnă ceva „rău". De fapt, aceste semnale negative funcţionează *în folosul* pacientului şi spre binele său *dacă* le recunoaşte drept ceea ce sînt şi le corectează ca atare. Ele sînt un fel de supape şi semafoare care menţin trupul sănătos. Cînd te doare apendicele, poate părea ceva „rău" pentru pacient, dar de fapt este în avantajul său. Dacă n-ar simţi nici o durere, n-ar acţiona şi nu i-ar fi scos apendicele.

Prezenţa unei personalităţi de tip eşec are simptome similare. Trebuie să fim în stare să o detectăm pentru a putea acţiona împotriva ei. Cînd învăţăm să recunoaştem anumite trăsături de personalitate drept semnale ale eşecului, aceste simptome acţionează automat drept „feedback" negativ şi ne

ghidează pe drumul împlinirii creatoare. Şi totuşi, nu e suficient doar să devenim „conştienţi" de ele. Toată lumea le „simte". Trebuie să recunoaştem aceste trăsături drept „indezirabile", drept lucruri pe care nu le vrem, şi ce este şi mai important, să ne convingem profund şi sincer că aceste lucruri nu aduc fericirea.

Nimeni nu este imun la aceste sentimente şi abordări negative; chiar şi personalităţile care au reuşit cel mai bine în viaţă le trăiesc uneori. Important este să le recunoaştem drept ceea ce sînt şi să acţionăm pentru a le corecta.

Imaginea eşecului

Din nou am descoperit că pacienţii îşi amintesc de aceste semnale de feedback negativ sau ceea ce eu numesc Mecanismul eşecului atunci cînd le asociază literelor care compun cuvîntul „eşec" (failure). Ele sînt:

F — rustration, hopelessness, futility [frustrarea, neajutorarea, inutilitatea]
A — ggressiveness (misdirected) [agresivitatea sau combativitatea prost direcţionată]
I — nsecurity [lipsa de siguranţă]
L — oneliness (lack of „oneness") [singurătatea, lipsă de „sine"]
U — ncertainty [lipsa de decizie]
R — esentment [resentimentul, supărarea]
E — mptiness [vidul].

Înţelegerea vindecă

Nimeni nu stă şi în mod deliberat prin gînduri maliţioase se hotărăşte să îşi dezvolte trăsăturile negative din perversiune. Lucrurile astea „nu se întîmplă pur şi simplu" şi nici nu sînt un indiciu al imperfecţiunii naturii umane. Toate aceste trăsături negative au fost iniţial adoptate drept o „cale" de rezolvare a dificultăţilor sau a problemelor. Le-am adoptat pentru că le-am confundat cu „rezolvarea" dificultăţilor. Ele au

un înţeles şi *un scop* chiar dacă pornesc de la o premisă falsă. Ele constituie pentru noi un „fel de a trăi". Nu uitaţi: una dintre cele mai puternice dorinţe ale omului este să reacţioneze adecvat. Putem vindeca aceste simptome ale eşecului, nu prin voinţă, ci prin înţelegere — atunci cînd sîntem capabili să „vedem" că nu funcţionează şi că sînt inadecvate. Realitatea ne poate descătuşa de ele şi atunci cînd înţelegem realitatea, aceleaşi forţe instinctive care ne-au determinat să le adoptăm la început vor acţiona de partea noastră anulîndu-le.

1. Frustrarea

Frustrarea este un sentiment care se dezvoltă atunci cînd un important scop nu poate fi realizat sau dorinţa arzătoare este zădărnicită. Cu toţii trecem prin momente de frustrare prin însuşi faptul că, oameni fiind, sîntem incompleţi, imperfecţi, neterminaţi. Pe măsură ce îmbătrînim, ar trebui să învăţăm că nu toate dorinţele noastre pot fi satisfăcute imediat. Ar mai trebui să ştim că „fapta" noastră nu poate fi niciodată la fel de reuşită precum intenţiile noastre. Ar mai trebui să învăţăm să acceptăm faptul că perfecţiunea nu este nici necesară, nici cerută şi că aproximaţiile sînt suficiente pentru orice scop practic. Ar mai trebui să învăţăm să tolerăm frustrarea într-o măsură care să nu ne supere.

Doar atunci cînd o experienţă frustrantă presupune şi un sentiment puternic de profundă nemulţumire şi de inutilitate, el devine un simptom al eşecului.

De obicei, frustrarea cronică înseamnă că scopurile pe care ni le-am fixat sînt nerealiste sau că avem o imagine supradimensionată despre noi, sau şi una şi alta.

Scopurile practice vs scopurile perfecţioniste

Pentru prieteni, Jim S. era un tip care a reuşit în viaţă. Ajunsese, din simplu administrator, vicepreşedintele unei companii. Juca bine golf, avea o soţie frumoasă şi doi copii care îl iubeau şi totuşi se simţea permanent frustrat, pentru că ni-

mic nu corespundea idealurilor sale nerealiste. Nu era perfect în nici o direcție, dar *ar fi trebuit* să fie. *Ar fi trebuit* să fie deja președintele comitetului director, *ar fi trebuit* să joace mai bine golf, *ar fi trebuit* să fie un soț și un tată perfect, să nu se certe niciodată cu nevasta sa, iar copiii să fie veșnic cuminți. Nu-i ajungea niciodată că nimerea bine la țintă. Voia să nimerească în centrul absolut, infinitezimal al țintei. I-am spus: „Ar trebui să folosești în toate direcțiile aceeași tehnică recomandată de Jackie Burke, și anume că nu e nevoie să ținteşti sută la sută bine, ci să atingi o țintă de dimensiunile unei căzi de baie. Asta te scapă de stres, te relaxează și te ajută să funcționezi mai bine. Dacă e valabil pentru sportivii profesioniști în direcția asta, ar trebui să fie și pentru tine."

Profeția care duce la un eșec sigur

Harry N. era oarecum altfel. Nu avea nici unul din însemnele exterioare ale succesului. Și totuși avusese multe ocazii pe care le ratase. De trei ori fusese pe cale să obțină slujba pe care o voia și de fiecare dată „s-a întîmplat ceva" — de fiecare dată ceva îl învingea atunci cînd succesul părea mai la îndemînă ca niciodată. De trei ori avusese dezamăgiri sentimentale.

Imaginea sa personală era cea a unui individ nedemn, incompetent și inferior, care n-avea dreptul să reușească sau să se bucure de lucrurile bune din viață, drept care încerca inconștient să se adapteze acestui rol. Ei simțea că nu e genul de persoană care să reușească în viață și întotdeauna izbutea să facă această profeție să se împlinească.

Frustrarea nu funcționează ca o posibilitate de rezolvare a problemelor

Sentimentele de frustrare, nemulțumire, insatisfacție sînt *căi* de rezolvare a unor probleme, căi pe care le-am „învățat" cu toții încă din copilărie. Dacă unui copil îi e foame, el își exprimă nemulțumirea plîngînd. Atunci, ca prin minune, in-

tervine o mînă caldă și mîngîietoare care îi aduce laptele. Dacă nu se simte bine, din nou își exprimă nemulțumirea prin același status quo. Și aceleași mîini calde apar ca prin farmec și îi rezolvă problema. Mulți copii continuă să obțină rezolvări prin intermediul unor părinți mult prea indulgenți, fiindu-le suficient să își exprime frustrarea. E de ajuns să se *simtă* frustrați și nemulțumiți, că problema se rezolvă. Acest sistem „funcționează" pentru sugar și pentru copii pînă la o anumită vîrstă. Dar *nu funcționează* pentru adulți. Și totuși, mulți dintre noi continuăm să ne exprimăm nemulțumirea prin supărarea de o viață, aparent în speranța ca vieții să i se facă milă de noi și să ne rezolve rapid problemele, doar pentru că ceva nu ne convine. Jim S. folosea această tehnică extrem de copilăroasă în mod inconștient în speranța că ceva îi va aduce acea perfecțiune la care visa. Harry N. „practicase" sentimentul frustrării și al înfrîngerii atît de mult, încît devenisera pentru el o obișnuință. El le proiectase în viitor și aștepta doar eșecul. Defetismul său obișnuit îl ajuta să creeze o imagine a sa drept o persoană mereu înfrîntă. Gîndurile și sentimentele merg mînă în mînă. Sentimentele sînt pămîntul în care cresc gîndurile și ideile. Acesta este motivul pentru care ați fost sfătuit de-a lungul întregii cărți să vă imaginați ce ați *simți* dacă ați reuși în viață și apoi să continuați așa.

2. Combativitatea

O combativitate excesivă și prost direcționată vine după frustrare ca noaptea după zi. Acest lucru a fost demonstrat în mod concludent de un grup de oameni de știință de la Yale încă de acum cîțiva ani în cartea *Frustrare și agresivitate* (John Dollarg *et al.*, Yale University Press, New Haven). Agresivitatea în sine nu este un comportament anormal, așa cum credeau cîndva psihiatrii. Agresivitatea și stresul emoțional sînt foarte necesare în atingerea unui scop. Putem căuta ceea ce dorim în mod combativ și nu defensiv sau pentativ. Trebuie să abordăm problemele combativ. Actul în sine că avem un scop important este suficient pentru a crea un abur

afectiv în boilerul nostru și pentru a acționa tendințele combative. Și totuși, problemele apar cînd sîntem blocați sau frustrați în atingerea scopului. Aburul este înăbușit și caută o ieșire. Direcționarea sa greșită sau nefolosirea sa poate deveni o forță distructivă. Muncitorul care vrea să-și pocnească șeful, dar nu îndrăznește, se duce acasă și-și snopește nevasta și copiii sau bate pisica. Sau își poate descărca agresivitatea asupra propriei persoane, precum scorpionul din America de Sud, care se înțeapă și moare de propria otravă atunci cînd se înfurie.

Nu stîrniți focul — concentrați-l

Personalitatea de tip eșec nu-și direcționează combativitatea spre îndeplinirea unui scop valabil. Ea o folosește în mod autodistructiv, ajungîndu-se la ulcer, tensiune, îngrijorare, fumat excesiv, muncă exagerată sau și-o descarcă asupra altor persoane sub formă de nervozitate, mitocănie, bîrfă, certuri, învinuire permanentă a celorlalți.

Deci, dacă scopurile sale sînt nerealiste și imposibile, soluția acestui tip de persoană, atunci cînd suportă înfrîngerile, este „să atace cît mai tare". Atunci cînd își dă seama că se lovește cu capul de pereți, în mod inconștient își imaginează că soluția problemei sale este să se lovească și mai tare cu capul de pereți.

Răspunsul la agresivitate nu este eradicarea ei, ci înțelegerea ei și canalizarea în direcții potrivite pentru a se putea exprima. Recent, dr. Konrad Lorentz, celebrul medic și sociolog vienez, le-a spus psihiatrilor de la Centrul Postuniversitar de Psihoterapie din New York că studiind mulți ani de zile comportamentului animalelor a putut fi demonstrat că acest comportament agresiv este fundamental și că un animal nu poate simți sau exprima afecțiunea pînă ce nu are canalele necesare de exprimare a agresivității. Dr. Emanual K. Schwartz, directorul adjunct al aceluiași Centru, a spus că descoperirile doctorului Lorentz au aplicații extraordinare la om și că probabil va trebui să reevaluăm total punctul de vedere al relațiilor interumane. Ele indică, spune el, faptul că dacă furnizezi un debușeu adecvat agresivității, ea devine la fel de importantă, dacă nu chiar mai importantă decît iubirea și tandrețea.

Cunoașterea îți dă putere

Simpla înțelegere a mecanismului despre care este vorba ne ajută să reglăm binomul frustrare–agresivitate. Agresivitatea prost direcționată este o încercare de a atinge *o* țintă (scopul originar), aruncînd în orice țintă. Nu merge. Nu poți rezolva o problemă creînd o alta. Dacă simți nevoia să țipi la cineva, oprește-te și întreabă-te: „Oare este o formă de frustrare, ce oare m-a frustrat?" Atunci cînd înțelegi că reacția este nepotrivită, înseamnă că faci pași semnificativi în a o controla. Pe de altă parte, îndepărtează tensiunea creată prin violența altcuiva atunci cînd îți dai seama că nu este un act de voință, ci un automatism. Celălalt își folosește energia necheltuită în atingerea scopului. Multe dintre accidentele de mașină sînt produse de acest mecanism frustrare–agresivitate. Data viitoare cînd cineva se va dovedi prost crescut pe șosea, încercați altă soluție: în loc să deveniți agresiv, și deci automat o amenințare pentru dumneavoastră, spuneți-vă: „săracul, el n-are nimic cu mine personal. Probabil că i-a ars nevastă-sa pîinea prăjită de dimineață, sau n-are cu ce plăti chiria, sau șeful lui a măturat cu el pe jos."

Supapele de siguranță ale aburului afectiv

Atunci cînd sînteți blocat și nu reușiți să îndepliniți un scop important, sînteți precum o locomotivă la care aburul nu are pe unde să iasă. Aveți nevoie de o supapă de siguranță pentru acest exces afectiv. Toate tipurile de exerciții fizice sînt ideale pentru a scăpa de tendința la agresivitate. Plimbările lungi, flotările, halterele, toate sînt bune. Și mai bune sînt sporturile în care dai în ceva — golf, tenis, bowling, box. Multe femei frustrate recunosc în mod intuitiv valoarea exer-

cițiului fizic în îndepărtarea agresivității atunci cînd le apucă dintr-o dată să redecoreze casa, sau să mute mobila după o supărare. O altă soluție este să scapi de spleen prin scris. Scrieți o scrisoare persoanei care v-a frustrat sau v-a înfuriat. Scrieți fără opreliști tot ce vă trece prin cap. *După care ardeți scrisoarea.* Cea mai bună soluție împotriva agresivității este folosirea ei sub formă de combativitate în atingerea scopului. Munca rămîne una dintre cele mai bune terapii și unul dintre cele mai bune tranchilizante pentru un suflet tulburat.

3. Lipsa de siguranță

Sentimentul de nesiguranță se bazează pe conceptul sau convingerea inadecvării interioare. Dacă simțiți că nu sînteți „pe măsura a ceea ce vi se cere", vă simțiți nesigur. Mare parte din nesiguranță nu se datorează faptului că resursele interioare nu sînt suficiente, ci felului cum le măsurăm. Ne comparăm aptitudinile cu cele imaginate, „ideale", perfecte sau absolute. Dacă vă gîndiți la dumneavoastră în termeni absoluți, induceți nesiguranța.

O persoană nesigură e convinsă că ar trebui să fie „bun" și atît — punct. Poate „reuși" și atît — punct. Poate fi „fericit", competent, echilibrat și atît — punct. Toate acestea sînt scopuri valoroase. Trebuie gîndite cel puțin în sens absolut drept scopuri ce trebuie atinse și nu drept „obligații". Avînd în vedere că omul este un mecanism de atingere a scopurilor, sinele nu se realizează complet decît cînd omul se îndreaptă spre ceva precis. Mai țineți minte comparația cu bicicleta din capitolul anterior? Omul își păstrează echilibrul și sentimentul de siguranță doar cîtă vreme este în mișcare sau în căutare. Atunci cînd socotiți că deja ați *atins* scopul, deveniți brusc static și vă pierdeți încrederea și echilibrul pe care l-ați avut în mișcarea de pînă acum. Cel care este convins că este „bun" în sens absolut, nu numai că este stimulat de mai bine, dar se simte nesigur pentru că trebuie să-și apere închipuirile. „Cel care gîndește că a «ajuns», deja nu ne mai este util", îmi spunea cîndva președintele unei mari companii de afaceri. Cînd

cineva i-a spus lui Iisus că este „bun", acesta l-a admonestat: „De ce-mi spui mie că aș fi bun? Căci bun e doar bunul Dumnezeu." Sfîntul Pavel este în general socotit un om „bun", deși atitudinea sa a fost: „Socotesc că nu am *reușit*, ci că mă îndrept spre ținta mea."

Fiți cu picioarele pe pămînt

Este nesigur să încerci să stai pe un vîrf. Încercați cu ochii minții să vă dați jos de pe caii cei mari și o să vă simțiți mult mai în siguranță. Aceasta are o aplicare extrem de practică. Ea explică „psihologia urmăritorului" din sport. Cînd o echipă de campioni începe să se socotească adevărata „campioană", nu mai are pentru ce lupta, ci doar ce apăra. Campionii apără ceva, încercînd să demonstreze ceva. Urmăritorii însă fac ceva și de obicei reușesc să răstoarne situația.

Am cunoscut un boxer care a luptat foarte bine pînă a cîștigat campionatul. În următorul meci a pierdut campionatul și nu i-a fost ușor deloc. După ce și-a pierdut titlul, din nou a avut meciuri bune și a recîștigat campionatul. Un impresar deștept i-a spus: „Poți lupta la fel de bine și cînd ești campion și cînd nu, cu condiția să-ți amintești un lucru: cînd intri în ring, nu-ți *aperi* titlul, ci *lupți* pentru el, ca și cum nu l-ai avea. Cînd ai intrat acolo, e ca și cum l-ai fi pierdut."

Atitudinea mentală care generează nesiguranță este o „cale", calea de a înlocui închipuirile cu închipuirile, de a-ți dovedi, și ție dar și celorlalți, superioritatea. Însă asta înseamnă doar autoapărare. Dacă *sînteți* perfect și superior *acum*, s-ar putea să concluzionați că nu mai e nevoie să luptați, să vă străduiți. De fapt, dacă vă străduiți prea tare, o să se considere că nu sînteți superior, și deci mai „bine" să „nu încercați". Astfel pierdeți bătălia și Voința de a Învinge.

4. Singurătatea

Cu toții sîntem singuri uneori. Din nou este o pedeapsă firească pentru faptul că sîntem oameni și indivizi. Însă senti-

mentul cronic şi absolut de singurătate, de înstrăinare de ceilalţi este un simptom al mecanismului eşecului. Acest tip de singurătate este produs de izolarea de viaţă. Vă izolaţi de viaţa reală. Cine se înstrăinează de viaţa reală şi-a rupt toate legăturile fundamentale cu viaţa, „contactul" cu viaţa. Persoanele singure, izolate intră de obicei într-un cerc vicios. Din pricina sentimentului de înstrăinare de sine, contactele umane nu mai sînt mulţumitoare şi persoana devine izolată social. Făcînd aceasta, nu mai are cum să se descopere, deci cum să se dedice activităţilor sociale alături de ceilalţi. Atunci cînd faci nişte lucruri alături de ceilalţi şi te bucuri alături de ceilalţi, e de mare ajutor ca să uiţi de tine. Conversaţiile interesante, dansul, sportul împreună sau munca în echipă pentru un scop comun trezeşte interesul în altă direcţie decît în cea a închipuirilor. Devenim mai fireşti. Cu cît facem aceasta mai mult, cu atît simţim că nu avem nevoie de închipuiri şi ne acomodăm cu propria noastră persoană.

Singurătatea este un „sistem care nu funcţionează"

Singurătatea este un mod de autoapărare. Liniile de comunicare cu ceilalţi, mai ales legăturile afective, sînt complet tăiate. E un fel de a ne proteja sinele idealizat pentru a nu fi daţi în vileag, jigniţi sau umiliţi. Cei singuratici se *tem* de ceilalţi. Adesea se plîng că nu au prieteni, că nu au cu cine să se amestece. În cele mai multe cazuri, ei aranjează inconştient lucrurile de aşa natură din pricina atitudinii lor pasive, încît îi aşteaptă pe ceilalţi să vină la ei, să facă primul pas, să se preocupe de ei. Nu le dă niciodată prin cap că ar trebui să contribuie în vreun fel la ameliorarea relaţiilor sociale.

Indiferent de ce sentimente aveţi, obligaţi-vă să aveţi de-a face cu orice fel de oameni. După o primire rece, o să vedeţi că lucrurile se încălzesc pe parcurs, şi chiar o să vă facă plăcere dacă perseveraţi. Încercaţi să vă cultivaţi cîteva aptitudini care să le facă plăcere celorlalţi: dansul, bridge-ul, cîntatul la pian, tenisul, conversaţia. Există o veche axiomă psihologică: etalarea constantă a obiectului fricii te imunizează împotriva ei în final. Pe măsură ce persoanele singuratice

continuă să încerce să aibă nişte relaţii sociale cu ceilalţi, şi nu doar aşteptînd, ci în mod activ, ele vor descoperi că majoritatea oamenilor sînt prietenoşi şi că-i acceptă. Timiditatea va începe să dispară şi se vor simţi mai bine în prezenţa celorlalţi. Experienţa acceptării îi va ajuta să se autoaccepte.

5. Lipsa de decizie

Elbert Hubbard spunea: „Cea mai mare greşeală a omului e să se teamă să nu facă vreo greşeală."

Lipsa de decizie este o „cale" de a evita greşelile şi răspunderea. Ea porneşte de la premisa falsă că dacă nu iei nici o hotărîre n-ai cum să greşeşti. „Greşitul" presupune nişte orori nebănuite pentru persoana care încearcă să se imagineze că ar fi perfectă. Ea nu greşeşte niciodată şi este desăvîrşită în toate direcţiile. Cînd totuşi greşeşte, întreaga ei putere se prăbuşeşte cel puţin în imaginea sa de perfecţiune, şi atunci luarea de hotărîri devine o chestiune de viaţă şi de moarte.

O altă „cale" este evitarea pe cît posibil a luării unor decizii, prelungind astfel totul la maximum. O „cale" diferită este să aibă mereu la îndemînă un ţap ispăşitor pe care să dea vina. O astfel de persoană ia hotărîri, dar le ia pripit înainte de vreme şi se ştie bine că întotdeauna nu ajunge decît pînă la jumătatea drumului. Luarea hotărîrilor nu constituie o problemă pentru ea. Este perfectă din toate punctele de vedere, nu poate greşi niciodată. Aşa încît de ce s-ar gîndi la fapte sau la consecinţe? Ea continuă să întreţină această idee falsă chiar şi atunci cînd se întîmplă ceva rău, pentru că se autoconvinge că este vina altcuiva. E uşor de înţeles de ce şi într-un caz şi în altul se ajunge la eşec. Într-unul din cele două cazuri respectivul este mereu impulsiv şi nepăsător, în timp ce celălalt nu acţionează deloc. Cu alte cuvinte, calea „lipsei de decizie" în încercarea de a face totul bine nu funcţionează.

Nimeni nu are întotdeauna dreptate

Trebuie să înţelegeţi că nimănui nu i se cere să aibă dreptate sută la sută de fiecare dată. Nici un jucător de baseball nu

poate avea o medie de 1 000 de puncte. Dacă reuşeşte de trei ori din zece este considerat bun.

Marele Babe Ruth, care deţine recordul la baseball, reţine şi recordul de ratări. Este în firea lucrurilor să progresăm prin acţiune, deci făcînd greşeli şi corectînd traiectoria. Chiar şi o rachetă cu rază medie de acţiune îşi atinge ţinta făcînd mai multe greşeli şi corectîndu-şi permanent traiectoria. Nu-ţi poţi corecta traiectoria dacă stai pe loc. În această situaţie nu poţi schimba şi nu poţi corecta „nimic". Într-o anumită situaţie trebuie luaţi în consideraţie factorii cunoscuţi, imaginate posibilele consecinţe ale diverselor acţiuni şi aleasă cea care pare să ofere cea mai bună soluţie — şi mizat pe ea. Puteţi corecta traiectoria pe parcurs.

Numai „oamenii mici" „nu greşesc niciodată"

Un alt ajutor în depăşirea lipsei de decizie este înţelegerea rolului pe care îl are respectul de sine şi protejarea sa în clipele de indecizie. Mulţi oameni sînt indecişi pentru că se tem că nu vor mai fi respectaţi dacă se dovedeşte că au greşit. Folosiţi respectul de sine pentru dumneavoastră şi nu împotriva dumneavoastră convingîndu-vă de această realitate: oamenii mari, personalităţile greşesc şi-şi recunosc greşelile; doar oamenii mărunţi se tem să recunoască atunci cînd greşesc.

„Nimeni nu poate ajunge mare sau bun decît dacă face multe şi mari greşeli", spunea Gladstone. „Am învăţat mai multe din greşeli decît din reuşite", spunea Sir Humphrey Davy. „Din eşec învăţăm să fim înţelepţi mult mai mult decît din reuşită; descoperim adesea ce avem de făcut atunci cînd ne dăm seama ce nu avem de făcut; şi probabil cel care nu greşeşte niciodată nici nu descoperă nimic niciodată", a spus Samuel Smiles. „Dl Edison muncea la nesfîrşit la cîte o problemă folosind eliminarea. Cînd era întrebat dacă nu-l descurajează să tot facă încercări, el răspundea: «Nu, nu sînt descurajat, pentru că orice încercare fără succes antrenează un pas înainte», relata dna Thomas A. Edison.

6. Resentimentul

Cînd o personalitate de tip eşec caută un ţap ispăşitor sau o justificare a eşecului, cel mai adesea dă vina pe societate, pe „sistem", pe viaţă, pe „neşansă". Îl deranjează succesul şi fericirea altora, pentru că pentru el constituie o dovadă că viaţa l-a tratat nedrept. Resentimentul este o încercare de-a transforma eşecul în ceva plăcut, explicîndu-l prin nedreptate şi un tratament incorect. Ca un balsam pentru eşec, resentimentul este un leac mai rău decît orice boală. Este o otravă cumplită a spiritului, deoarece face fericirea imposibilă folosind o energie enormă care ar putea fi transformată în realizări. Se instaurează un cerc vicios. Persoana care are un dinte contra celorlalţi şi mereu ceva de împărţit, nu poate fi un prieten sau un coleg bun. Cînd colegii nu-l agreează prea tare sau şeful încearcă să-i explice neajunsurile, are motive suplimentare pentru a avea tot felul de resentimente.

Resentimentul este o „cale" care dă greş

Resentimentul este de asemenea o „cale" de a ne face să ne simţim importanţi. Mulţi oameni au o satisfacţie de-a dreptul perversă să simtă că „au greşit". Victima nedreptăţii, cel tratat nedrept, este superiorul moral celui care a făcut nedreptatea.

De asemenea, resentimentul este o „cale" sau o încercare de a şterge sau de a îndepărta o greşeală reală sau imaginară sau o nedreptate care deja s-a făcut. Persoana care are resentimente încearcă să „îşi demonstreze punctul de vedere" în faţa tribunalului vieţii ca să zic aşa. Dacă se simte suficient de plin de resentimente şi „demonstrează" prin aceasta nedreptatea, un proces magic îl va răsplăti transformînd evenimentele şi împrejurările în ceva care „n-a fost chiar aşa", dar a provocat resentimentul. În acest sens, resentimentul este o formă de rezistenţă mentală de neacceptare a unor lucruri care deja s-au întîmplat. Cuvîntul în sine vine din latină: „re" însemnînd înapoi şi „sentire" sentiment. Resentimentul este o trans-

formare emoţională, o refacere a anumitor evenimente din trecut. Nu poţi învinge pentru că încerci imposibilul — să schimbi trecutul.

Resentimentul creează o imagine personală inferioară

Resentimentul, chiar cînd se bazează pe nedreptăţi reale, nu poate fi o cale de a cîştiga o victorie. Curînd, devine un obicei emoţional. Te socoteşti mereu o victimă a nedreptăţii şi te imaginezi în rolul veşnicei victime. Porţi un sentiment interior care aşteaptă în permanenţă ceva de care să se agaţe în exterior. Atunci e mai uşor să vadă „dovada" nedreptăţii sau să-şi imagineze că i s-a făcut o nedreptate, chiar şi prin cea mai nevinovată remarcă ori cea mai neutră situaţie.

Obişnuinţa resentimentului duce invariabil la autocompătimire, care este cel mai cumplit obicei emoţional pe care ni-l putem cultiva. Cînd aceste obiceiuri se instaurează pentru totdeauna, nu te mai simţi „bine" sau „normal" cînd ele nu apar. Atunci, ele literalmente caută cu lumînarea „nedreptăţile". Cineva spunea că aceşti oameni nu se simt bine decît cînd sînt nefericiţi.

Obiceiurile de tipul resentimentului şi autocompătimirii merg mînă în mînă cu o imagine personală ineficientă şi inferioară. Vă vizualizaţi drept cineva căruia îi plîngi de milă, drept o victimă căreia i-a fost scris să fie nefericită.

Adevărata cauză a resentimentului

Nu uitaţi că resentimentul nu este produs de alte persoane, evenimente sau alte împrejurări, ci de reacţia dumneavoastră afectivă, de propria dumneavoastră reacţie. Numai dumneavoastră aveţi putere asupra acestui fenomen şi nu-l puteţi controla dacă vă autoconvingeţi că resentimentul şi autocompătimirea nu sînt căi spre fericire şi succes, ci spre înfrîngere şi nefericire.

Atîta vreme cît cuibăriţi resentimentul, este practic imposibil să vă imaginaţi drept o persoană care are încredere în

sine şi care este independentă şi hotărîtă, adică este „Căpitanul sufletului şi stăpînul Destinului". Persoana care are resentimente depinde de ceilalţi. Aceştia îi dictează ce să simtă şi cum să se comporte. E complet dependentă de ceilalţi, ca un cerşetor. Vrea lucruri ilogice şi se bizuie pe alţii. Dacă alţii v-ar propune să fiţi fericit, veţi fi plin de resentimente cînd lucrurile nu vor ieşi aşa. Dacă aveţi impresia că ceilalţi vă „datorează" recunoştinţă veşnică, recunoaştere necondiţionată sau permanenta afirmare a valorii dumneavoastră net superlative, vă veţi simţi plin de resentimente că „aceste datorii" nu vă vor fi plătite. Dacă viaţa vă datorează un mod de a fi, deveniţi plin de resentimente că nu vă stă la picioare.

De aceea, resentimentul nu merge mînă în mînă cu încercarea de a atinge un scop. Cînd vă creaţi un scop, *dumneavoastră* sînteţi actorul şi nu o prezenţă pasivă. *Dumneavoastră* fixaţi scopurile, nimeni nu vă datorează nimic. Singur vă urmăriţi scopurile, sînteţi direct răspunzător faţă de propriile succese şi fericire. Resentimentul nu are ce căuta în această imagine, tocmai pentru că reprezintă un „mecanism al eşecului".

7. Vidul

Cînd veţi citiţi acest capitol, probabil că vă veţi gîndi la o persoană care a „reuşit" în ciuda frustrărilor, a unei combativităţi greşit direcţionate, a resentimentelor etc. Nu fiţi chiar aşa de sigur. Mulţi par a avea coordonatele necesare succesului, dar atunci cînd deschid cutia cu comori descoperă că este goală. Ca şi cum banii pentru care s-ar strădui atît s-ar transforma în bani falşi în mîinile lor. Pe parcurs *şi-au pierdut capacitatea de a se bucura*. Cînd îţi pierzi capacitatea de a te bucura, nici o sumă pe lumea asta şi nimic nu-ţi mai poate aduce reuşita şi fericirea. Aceşti oameni au cîştigat nuca succesului, dar cînd au spart-o au descoperit că este seacă.

O persoană care are capacitatea de a se bucura interior găseşte motiv de bucurie în lucrurile mărunte şi obişnuite ale vieţii. Ea se bucură de reuşita materială. Pentru persoana care

şi-a pierdut capacitatea de a se bucura nu mai există bucurie în nimic, totul e mort. Nici un scop nu mai are nici o valoare, nu mai merită. Viaţa e o mare plictiseală. Nimic nu mai merită. Puteţi vedea asemenea persoane cu sutele, seară de seară, îmbătîndu-se prin cluburile de noapte, încercînd să se autoconvingă că se bucură de viaţă. Merg de colo-colo, îşi găsesc tot felul de grupuri de cunoscuţi în speranţa de a se distra, dar în final se trezesc cu o scoică goală. Adevărul este că bucuria însoţeşte creativitatea şi încercarea de atingere a scopului. E posibil să ai „un succes fals" şi în acest caz eşti pedepsit cu o falsă bucurie, goală pe dinăuntru.

Viaţa merită atunci cînd ai scopuri care merită

Simptomul că de fapt nu trăieşti creator creează vidul. Ori nu ai un scop destul de important, ori nu-ţi foloseşti talentul şi eforturile în atingerea unui scop important. Persoanele care nu au obiective personale trag următoarea concluzie pesimistă: „Viaţa n-are nici un rost." Cele care nu au un scop spun: „Viaţa nu merită." Cine n-are o treabă importantă de făcut se plînge: „Nu-i nimic de făcut." Persoana care este *angajată activ* într-o bătălie sau în încercarea de a atinge un scop important n-are idei filozofice pesimiste referitoare la lipsa de sens sau chiar inutilitatea vieţii.

Vidul nu este o „cale" prin care să învingi

Mecanismul eşecului se perpetuează la nesfîrşit dacă nu sîntem în stare să ieşim din acest cerc vicios. Atunci cînd vidul a fost trăit măcar o dată, el poate deveni o „cale" de evitare a efortului, a muncii şi a răspunderii. El devine o justificare, o scuză pentru a nu avea o existenţă creatoare. Vidul este o formă de vanitate ca şi cum n-ar fi nimic nou sub soare şi nimic pentru care să te bucuri — deci ce rost are să te mai deranjezi. De ce să mai încerci? Dacă viaţa este ca o formă de rutină — dacă muncim opt ore pe zi ca să ne permitem o casă în care să dormim şi unde ne odihnim opt ore ca să ne pregătim pentru o nouă zi de muncă — ce rost are să ne entuziasmăm? Toate aceste „motivaţii" intelectuale dispar totuşi şi putem cunoaşte bucuria şi satisfacţia atunci cînd scăpăm de rutină şi nu ne mai învîrtim în cerc, selectînd un scop pentru care merită să luptăm şi pe care-l urmărim.

Vidul şi o imagine personală inadecvată merg mînă în mînă

Vidul poate fi de asemenea un simptom al unei imagini personale inadecvate. Psihologic vorbind, este imposibil să accepţi ceva care simţi că nu-ţi aparţine sau care nu corespunde sinelui. Cine are o imagine personală fără valoare şi nemeritată îşi păstrează tendinţele negative chiar şi atunci cînd reuşeşte un succes adevărat — după care este incapabil să-l accepte psihologic sau să se bucure de el. Se poate chiar simţi vinovat din cauza succesului — ca şi cum l-ar fi furat. Imaginea sa personală negativă poate să-l îndemne să reuşească prin binecunoscutul principiu al compensării. Eu personal nu subscriu teoriei că un om trebuie să fie mîndru de complexul său de inferioritate sau recunoscător pentru el, pentru că uneori acest complex implică simboluri exterioare ale succesului. Cînd „succesul" vine în sfîrşit, persoana respectivă nu are o senzaţie de împlinire sau de satisfacţie şi este incapabilă să „recunoască" mental meritele sale în reuşite.

Pentru cei din jur, ea este o persoană care a reuşit, dar ea continuă să se simtă inferioară, nedemnă, ca un hoţ care a furat „simbolurile statutului reuşitei" pe care le socotea foarte importante. Persoana respectivă îşi va spune: „Dacă ar şti prietenii mei şi colegii că de fapt sînt un escroc..."

Această reacţie este atît de obişnuită încît psihiatrii au numit-o „sindromul succesului" — adică cel care se simte vinovat, nesigur sau neliniştit cînd îşi dă seama că a „reuşit". Acesta este motivul pentru care „succesul" a devenit un cuvînt aproape urît. Adevăratul succes n-a făcut niciodată rău nimănui. Lupta pentru atingerea scopurilor cu adevărat impor-

tante pentru dumneavoastră, nu doar ca simboluri ale unui statut social, este întotdeauna benefică. Lupta pentru succes — pentru succesul *dumneavoastră* — prin intermediul unor reuşite creatoare aduce după sine o satisfacţie interioară profundă. Lupta pentru un succes fals, doar pentru a-i mulţumi pe ceilalţi presupune doar o satisfacţie la fel de falsă.

Aruncaţi o privire la ceea ce este negativ, dar concentraţi-vă asupra lucrurilor pozitive

Automobilele sînt echipate cu „indicatoare negative" care se află pe bord, adică în faţa şoferului, ca acesta să ştie cînd nu mai are baterie, cînd se încinge motorul, cînd nu mai are ulei etc. Dacă aţi ignora aceste semnale negative v-aţi strica maşina. Şi totuşi, nu trebuie să fiţi excesivi de supăraţi cînd vă este semnalizat ceva de acest gen. Vă opriţi la un service sau la un garaj de reparaţii şi luaţi măsurile necesare pentru a le corecta. Un semnal negativ nu înseamnă că maşina nu e bună. Toate maşinile se mai încing din cînd în cînd.

Şi totuşi, şoferul automobilului nu se uită permanent la tabloul de bord. Ar fi un dezastru. El trebuie să se concentreze la ceea ce vede prin parbriz, să vadă unde merge; concentrîndu-şi atenţia asupra scopului — *adică unde vrea să ajungă*, abia de aruncă o privire din cînd în cînd asupra indicatorilor negativi. Cînd o face, nu se fixează pe ei. El se reconcentrează rapid asupra drumului, deci asupra scopului pozitiv spre care se îndreaptă.

Cum poate fi folosită gîndirea negativă

Putem adopta o atitudine oarecum similară asupra propriilor simptome negative. Eu cred cu tărie în „gîndirea negativă" atunci cînd este folosită corect. Trebuie să fim *conştienţi* de lucrurile negative ca să le ocolim. Un jucător de golf trebuie să ştie unde se află zonele cu nisip, dar nu trebuie să se gîndească permanent la ele. Mintea sa „le vede doar pentru o clipă", dar se concentrează asupra gazonului. O folosire

corectă a acestui tip de „gîndire negativă" poate lucra în favoarea noastră şi deci ne poate conduce la succes, dacă: (1) sîntem sensibili la negativ în asemenea măsură încît să ne atragă atenţia asupra pericolului; (2) recunoaştem negativul drept ceea ce este — ceva nedorit, ceva ce nu vrem, ceva ce nu aduce fericirea adevărată; (3) corectăm imediat acţiunea noastră şi înlocuim partea negativă cu un factor opus din Mecanismul succesului. O asemenea practică va crea cu timpul un fel de reflex automat care va deveni parte integrantă a sistemului nostru interior de ghidare. Feedback-ul negativ va funcţiona ca o formă de control automat pentru a ne ajuta să „evităm" eşecul şi să ne conducă la succes.

Puncte de reţinut (Completaţi)

1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.

Cum pot fi îndepărtate cicatricele afective sau cum puteți face un lifting afectiv

Atunci cînd suferi un accident fizic, de exemplu te tai pe față, trupul tău formează o cicatrice mai rezistentă și mai groasă decît pielea inițială. Țesutul cicatrizat are rolul de a crea un strat protector ca o cochilie, fiind felul naturii de a se apăra de alte răni în același loc. Atunci cînd un pantof irită o piele sensibilă, primul rezultat este durerea și sensibilizarea locului. Din nou natura ne protejează împotriva altor dureri și răni, formînd o bătătură ca o scoică protectoare.

Avem tendința să procedăm cam la fel de cîte ori ne alegem cu cîte o rană afectivă, cînd cineva ne „jignește" sau ne „rănește". Se formează „cicatrice" afective sau spirituale de autoprotecție. Avem tendința să ne împietrim sufletul, izolîndu-ne de lume într-o carapace protectoare.

Atunci cînd natura are nevoie de ajutor

Cînd se formează o cicatrice, natura încearcă să ne ajute. În societatea noastră modernă totuși, cicatricele, mai ales cele faciale, funcționează împotriva noastră și nu pentru noi. De exemplu, George T. este un tînăr avocat cu o carieră promițătoare. El era un tip afabil, cu personalitate și o pornise bine pe drumul carierei sale cînd, dintr-o dată, a avut un accident de mașină care i-a lăsat o cicatrice oribilă de la jumătatea obrazului stîng pînă în colțul gurii. S-a mai ales cu o tăietură deasupra ochiului drept, care i-a tras în sus pleoapa atunci cînd s-a vindecat, ceea ce i-a dat un chip grotesc. De cîte ori se uita în oglinda de la baie își vedea imaginea respingătoare. Cicatricea de pe obraz îi dădea o „privire chiorîșă" sau cum spunea el „o căutătură urîtă". După ce a fost externat, primul proces pe care l-a avut l-a pierdut și a început să fie convins că aspectul său grotesc și „sinistru" i-a influențat pe jurați. Simțea cum vechii prieteni îl evită, chipul său inspirînd repulsie. Oare era rodul imaginației sale sau chiar și propria lui soție tresărea cînd o săruta?

George T. a început să refuze procesele și să se ia de băutură. A devenit iritabil, ostil și s-a izolat.

Țesutul cicatrizant de pe chipul său a format un fel de protecție împotriva accidentelor de mașină. Dar societatea în care trăia George nu accepta rănile fizice de pe chipul său. Era mai vulnerabil ca niciodată față de ceea ce el numea „răni" sociale. Cicatricele lui erau un defect în loc să fie un bun protector.

Dacă George ar fi fost un om primitiv și ar fi suferit cicatrice faciale în urma unei întîlniri cu un urs sau cu un tigru, probabil că cicatricele sale l-ar fi făcut chiar mai important pentru ceilalți. Chiar și în vremurile mai recente, soldații își etalau cu mîndrie „cicatricele" din război, precum și pentru dueliștii din Germania o urmă de sabie era un semn de onoare.

În cazul lui George natura a avut intenții bune, dar natura avea nevoie de un ajutor. I-am redat lui George chipul de mai înainte printr-o operație estetică îndepărtîndu-i cicatricea și refăcîndu-i trăsăturile.

În urma operației, schimbarea de personalitate a fost una remarcabilă. A devenit mult mai drăguț din fire și din nou încrezător în sine. S-a lăsat de băutură și a renunțat la stilul său de lup singuratic. A reintrat în societate și a redevenit membru al rasei umane. Pur și simplu și-a găsit „o viață nouă".

Și totuși, viața lui nouă i-a fost adusă indirect de chirurgia estetică. Adevăratul agent vindecător rămîne îndepărtarea cicatricelor afective, asigurarea împotriva „rănilor" sociale, vindecarea rănilor afective și refacerea imaginii personale conform căreia redevenea un membru al societății în urma operației chirurgicale.

Cicatricele afective vă înstrăinează de viață

Mulți oameni au cicatrice interioare afective chiar fără să fi suferit răni fizice. Urmările asupra personalității sînt aceleași. Aceste persoane au fost rănite sau vătămate de cineva în trecut. Pentru a se feri de posibile vătămări viitoare *provenite din aceeași sursă*, s-a format o bătătură spirituală, o cicatrice afectivă care le protejează orgoliul. Acest țesut cicatrizat nu numai că îi „protejează" de individul care i-a vătămat inițial, dar îi și „protejează" împotriva tuturor celorlalte ființe umane. Se înalță un zid emoțional de care nu mai trece nici un prieten și nici un dușman.

O femeie care a fost „rănită" de un bărbat își jură să nu mai aibă încredere *în nici un bărbat* niciodată. Un copil al cărui orgoliu a fost călcat în picioare de un părinte despotic și aspru sau de un profesor își poate jura să nu mai aibă încredere niciodată pe viitor *în nici o formă de autoritate*. Un bărbat care a fost respins în dragoste de o *femeie* își poate jura să nu se mai implice sentimental pe viitor *cu nici o altă ființă umană.*

Ca și în cazul cicatricei faciale, o protecție exagerată față de sursa inițială de vătămare ne poate face și mai vulnerabili aducînd mai mult rău în altă direcție. Zidul emoțional pe care îl construim ca să ne apere împotriva *unei persoane* ne izolează de toate celelalte persoane, dar și de noi înșine. Așa cum am subliniat anterior, persoana care se simte „singură" sau incapabilă să se adapteze prezenței altora nu se poate adapta nici cu propria sa viață, ori cu sinele său.

Cicatricele afective duc la delincvența juvenilă

Psihiatrul Bernard Holland a subliniat faptul că deși delincvenții juvenili par să fie foarte independenți și fanfaroni lăudîndu-se mai ales cu ura pentru autorități, ei protestează totuși prea mult. Dincolo de această carapace exterioară care pare foarte solidă, spune dr. Holland, „se află un interior extrem de vulnerabil, o persoană care vrea să depindă de ceilalți". Și totuși, acești tineri nu se apropie de nimeni, pentru că nu au încredere în nimeni. Cîndva, în trecut, o persoană importantă pentru ei i-a rănit și nu îndrăznesc să-și deschidă sufletul de teamă să nu fie răniți din nou. Sînt mereu în poziție defensivă. Pentru a preveni respingerea sau suferința, ei atacă primii. Astfel ei îi îndepărtează și pe puținii oameni pe care îi iubesc și care, dacă li s-ar da o șansă, i-ar putea eventual ajuta.

Cicatricele afective creează o imagine personală urîtă, de coșmar

Cicatricele afective mai au și un alt efect contrar. Ele duc la dezvoltarea unei imagini personale înspăimîntate de coșmar, la imaginea unei persoane care nu este îndrăgită și nici acceptată de alte ființe umane și care nu se poate adapta bine lumii în care trăiește.

Cicatricele afective vă împiedică să aveți o existență creatoare sau ceea ce numea dr. Arthur W. Combs a fi o „persoană autoîmplinită". Dr. Combs, profesor de psihologie a educației și consilier la Universitatea din Florida, susține că scopul fiecărui om ar fi să devină „o persoană autoîmplinită". Acesta este un lucru cu care nu te naști, dar pe care-l poți dobîndi. Persoanele autoîmplinite au următoarele caracteristici:

1. Sînt persoane îndrăgite, dorite, acceptate și capabile.
2. Sînt în stare în mare măsură să se accepte așa cum sînt.
3. Au senzația că împărtășesc multe cu ceilalți.
4. Au o mare cantitate de informații și cunoștințe înmagazinate.

Persoana cu cicatrice afectivă nu numai că are o imagine personală care o definește drept o persoană nedorită, neiubită și incapabilă, dar are și o imagine asupra lumii în care trăiește ca fiind un loc ostil. Relația de bază cu lumea înconjurătoare este una ostilă, iar relațiile cu ceilalți nu se bazează pe dăruire și acceptare, cooperare, bucurie, ci pe concepte de depășire a situației, de combatere și de protejare împotriva tuturor. Per-

soana respectivă n-are milă nici față de ceilalți, nici față de sine și pentru toate acestea plătește prin frustrări, agresivitate și singurătate.

Trei reguli de imunizare împotriva rănilor afective

1. Fii suficient de mare ca să domini amenințările

Mulți oameni se „jignesc" îngrozitor pentru o nimica toată, pentru mici înțepături sociale. Fiecare are în familie, la birou sau printre prieteni cîte o cunoștință foarte „sensibilă" și susceptibilă, așa încît ceilalți trebuie să aibă grijă în permanență să n-o jignească cu vreo vorbă oricît de nevinovată.

Se știe prea bine că, psihologic vorbind, cei care se jignesc cel mai ușor de obicei se subapreciază, adică nu se respectă suficient. Sîntem răniți de lucruri care ni se par o amenințare față de orgoliul și respectul nostru de sine. Asemenea înțepături imaginare afective pentru unii trec neobservate mai ales în cazul în care există suficient respect de sine. Chiar și „rănile" profunde care vătămează grav orgoliul persoanelor care nu se respectă suficient nu au nici un efect major în cazul celor care au o părere bună despre ei. Persoanele care se simt nedemne și au îndoieli asupra capacităților lor și o părere proastă de sine sînt și foarte invidioase. Cel care în ascuns se îndoiește de valoarea sa și se simte în nesiguranță cu propria sa persoană vede și unde nu sînt amenințări împotriva orgoliului său, exagerînd și supradimensionînd daunele potențiale ale adevăratelor pericole.

Cu toții avem nevoie de o oarecare tăbăcire afectivă și de un eu solid pentru a ne apăra de pericolele reale sau imaginare pe care le poate constitui orgoliul nostru. N-ar folosi la nimic ca întregul nostru trup să fie acoperit cu bătături sau cu o carapace precum a broaștei țestoase. Am fi lipsiți de plăcerea sensibilității senzuale. Dar trupul nostru are și un strat exterior, respectiv epiderma, tocmai pentru a ne apăra împotriva bacteriilor, cucuielor și vînătăilor, dar și a înțepăturilor minuscule. Epiderma este suficient de groasă și de rezistentă

ca să ne apere de rănile mărunte, dar nu și de cele care implică sentimente. Mulți oameni nu au nici un fel de epidermă a eului, ci doar o piele subțire și sensibilă. Ei trebuie să se tăbăcească, să devină mai rezistenți emoțional ca pur și simplu să ignore tăieturile neimportante sau amenințările minore ale orgoliului.

De asemenea, trebuie să-și clădească respectul de sine și o imagine personală mai bună și mai adecvată încît să nu se simtă amenințați de cea mai mică remarcă sau gest. Un om mare și puternic nu se simte în pericol în fața unei primejdii mici; un om mic însă da. În același fel, un eu sănătos și care se respectă nu se simte amenințat de vreo remarcă nevinovată.

Imaginile personale sănătoase nu fac vînătăi ușor

Persoana care simte că-i este amenințată valoarea printr-o biată remarcă înseamnă că are un eu foarte slab și și mai puțin respect de sine. Este o persoană „egoistă" concentrată exclusiv asupra sa, cu care este greu să te înțelegi. Nu poți însă vindeca un eu bolnav sau slab bătîndu-l, subminîndu-l sau slăbindu-l și mai tare prin „autoabnegație" sau încercarea de a-l exclude pur și simplu. Respectul de sine este la fel necesar spiritului precum îi trebuie hrană trupului. Leacul pentru egoismul de orice fel și pentru toate bolile care derivă din el este crearea unui eu sănătos și puternic prin intermediul respectului de sine. Cînd o persoană are acest respect de sine pe măsură, micile jigniri nu reprezintă o amenințare, sînt pur și simplu ignorate, trecute cu vederea. În acest sens, chiar și rănile afective mai profunde se vor vindeca mai rapid și mai bine fără ca să existe pericolul de a ne otrăvi viața și de a ne strica fericirea.

2. *O abordare încrezătoare și responsabilă vă face mai puțin vulnerabil*

Așa cum sublinia dr. Holland, delincventul juvenil, deși are o carapace exterioară solidă, are un interior foarte vulnerabil care *ar vrea să depindă* de alții și să fie iubit de ceilalți.

Agenții de vînzări îmi povestesc că persoanele care aparent se opun cel mai tare sînt cel mai adesea „ușor“ de convins să devină clienți de îndată ce este depășit momentul defensiv. Cei care pun afișe „nu primim agenți de vînzări“ o fac pentru că știu că ar ceda în final și deci trebuie să se protejeze.

Persoanele aparent dure o fac cel mai adesea instinctiv, pentru că sînt de fapt atît de blînde încît au nevoie de protecție.

Persoanele care au puțină sau deloc încredere în ele se simt dependente afectiv de ceilalți, devenind foarte vulnerabile în fața rănilor emoționale. Orice ființă umană vrea și are nevoie de dragoste și afecțiune. Persoanele creatoare, încrezătoare în sine simt de asemenea nevoia de a *oferi iubire*. În acest caz, accentul se pune mult mai mult pe ceea ce oferă și nu pe ceea ce primesc. Ele nu se așteaptă ca iubirea să le vină pe tavă. Și nici nu au nevoie absolută ca toată lumea să-i iubească și să-i aprobe. Sînt destul de sigure pe ele încît să accepte faptul că ar putea displăcea unor oameni sau că ar putea să nu fie de acord cu ei. Ele își asumă răspunderea pentru viața lor și se socotesc drept persoane care acționează, hotărăsc și duc la bun sfîrșit ceea ce urmăresc, și nu ca persoane pasive în raport cu toate lucrurile bune din viață.

Persoanele dependent pasive își sprijină întregul destin pe al celorlalți, pe întîmplări și pe noroc. Viața le este datoare cu o existență, iar ceilalți cu respect, recunoaștere, iubire și fericire. Ei au veșnic pretenții nerealiste, se simt permanent înșelați, nedreptățiți și răniți, atunci cînd de fapt ei nu realizează nimic. Cum viața nu este însă făcută așa, ei caută în permanență imposibilul lăsînd „fără apărare“ sinele în fața rănilor și vătămărilor emoționale. Cineva spunea că personalitățile nevropate „se izbesc“ veșnic de realitate.

Încercați să abordați o atitudine mai încrezătoare. Asumați-vă răspunderea față de propria existență și de necesitățile afective. Încercați să *oferiți* afecțiune, iubire, acceptare și înțelegere celorlalți și veți constata că la rîndul lor vor reacționa similar ca un act reflex.

3. *Înlăturați rănile afective*

Am avut odată un pacient care m-a întrebat: „Dacă formarea țesutului cicatrizant este normală și se face automat, cum de nu se formează ceva similar și în urma unei operații estetice.“

Răspunsul este că dacă te tai pe față „și se vindecă natural“, țesutul cicatrizant se va forma pentru că există o anumită tensiune în rană și imediat sub ea, ceea ce împinge pielea la suprafață, producîndu-se un fel de „gol“ ca să zic așa, care se umple cu țesut cicatrizant. Cînd se face o operație estetică, doctorul nu numai că trage pielea prin suturi, dar și taie bucățelele de carne de dedesubt ca să nu mai existe nici o formă de tensiune. Incizia se vindecă ușor în cele din urmă și fără să lase cicatrice la suprafață.

Este interesant de observat că același lucru se întîmplă și în cazul unei răni afective. Dacă nu există tensiune, nu rămîne nici o cicatrice afectivă care să desfigureze.

Ați observat vreodată cît de ușor este „să vă jigniți“ sau „să vă simțiți ofensat“ mai ales în momentele însoțite de frustrare, frică, mînie sau deprimare?

Mergem la serviciu, simțim tot felul de lucruri, neavînd încredere în noi din pricina unei experiențe care ne-a contrariat. Vine un prieten și face o remarcă în glumă. În nouă din zece cazuri am fi rîs gîndindu-ne că e amuzant, „fără să ni se pară ceva special“ și răspunzînd tot cu un banc. Dar azi nu. Astăzi sîntem mai tensionați, ne îndoim de noi înșine, ne simțim în nesiguranță și neliniște. „Luăm“ remarca în tragic, devenim ofensați și jigniți și începe să se formeze o cicatrice emoțională.

Experiența simplă de zi cu zi ilustrează foarte bine principiul conform căruia sîntem jigniți și răniți afectiv nu atît de ceea ce spun sau nu spun ceilalți, ci de *propria noastră atitudine* și *propria noastră reacție*.

Relaxarea amortizează loviturile afective

Cînd „ne simțim răniți“ sau „ne simțim jigniți“, *sentimentul* depinde în întregime de reacția noastră. De fapt, ce simțim

este reacția noastră. Ar trebui să ne preocupe propriile noastre reacții și nu ale celorlalți. Căci ne putem simți încordați și astfel devenim furioși, neliniștiți sau plini de resentimente, și deci „ne jignim". Sau putem să n-avem nici o reacție, să rămînem complet relaxați și să nu simțim nici o jignire. Experiențele științifice au arătat că e absolut imposibil să simți frica, mînia, neliniștea sau alte emoții negative atîta vreme cît mușchii trupului sînt perfect relaxați. Trebuie „să facem ceva" ca să simțim frica, mînia și neliniștea. Diogene spunea: „Oamenii nu sînt răniți decît de ei înșiși."

„Nimic nu-mi poate dăuna decît propria mea persoană", spunea Sf. Bernard. „Răul spre care vorbesc de fapt îl port în mine, iar cînd sufăr, sufăr doar din cauza mea."

Sînteți direct răspunzător de reacțiile dumneavoastră, nu sînteți *obligat* să reacționați în vreun fel. Puteți rămîne relaxat și veți scăpa de posibilele răni.

Gîndirea controlată le-a oferit acestor oameni o altă viață

La centrul Shirley din Massachusetts, rezultatele obținute de un grup de psihoterapeuți le-au depășit pe cele ale unor psihanaliști clasici, totul fiind posibil și într-un interval mult mai scurt. Au fost folosite două lucruri: pregătirea în grup conform tehnicii gîndirii controlate și perioade de relaxare zilnică. Scopul era „reeducarea intelectuală și afectivă pentru a descoperi o cale de a avea o viață fundamental reușită și fericită". (Winfred Rhoades, „Grupul de pregătire prin intermediul gîndirii controlate pentru scoaterea la iveală a dezechilibrelor nervoase", *Mental Hygiene*, 1935)

Pacienții, pe lîngă „reeducarea intelectuală" și sfaturi referitoare la gîndirea controlată, sînt învățați să se relaxeze stînd într-o poziție comodă, în vreme ce le este prezentată o imagine a unei lumi plăcute, placide și calme, un peisaj. Pacienților li se cere să practice relaxarea zilnic acasă și să fie extrem de calmi și liniștiți de-a lungul întregii zile.

O pacientă care și-a găsit un nou stil de viață la centru scria: „Am fost șapte ani bolnavă, nu puteam să dorm, mă enervam ușor, eram insuportabilă, ani de zile am crezut că am un soț nenorocit. Cînd se întorcea acasă după un singur pahar, adică era puțin cu chef, mă enervam și îi spuneam vorbe urîte în loc să-l ajut să renunțe la băutură. Acum nu mai spun nimic, și rămîn calmă. Asta îl ajută și pe el și ne înțelegem mult mai bine. Pînă atunci, trăisem într-un veșnic scandal. Exageram toate mărunțișurile și m-am aflat în pragul sinuciderii. Cînd am venit la cursurile acestui centru, am început să-mi dau seama că nu lumea avea ceva cu mine. Acum sînt mai sănătoasă și mai fericită ca niciodată. Pe vremuri nu mă relaxam nici măcar în somn. Acum nu mă mai agit. Fac la fel de multă treabă și nu mai obosesc ca altădată.

CUM POT FI ÎNDEPĂRTATE VECHILE CICATRICE AFECTIVE

Putem preveni sau deveni imuni în fața cicatricelor afective aplicînd trei reguli. Dar ce se întîmplă cu vechile cicatrice afective formate în trecut — vechile jigniri, pica purtată altora, ura față de viață, resentimentele?

O cicatrice afectivă o dată formată, nu mai rămîne decît un singur lucru de făcut și anume s-o îndepărtezi chirurgical la fel ca o cicatrice fizică.

Faceți-vă un lifting facial afectiv

Cînd este vorba de cicatrice afective vă puteți face singuri operația. Trebuie să deveniți propriul dumneavoastră chirurg estetician și să vă faceți un lifting facial spiritual. Rezultatele vor însemna o nouă viață și o altă vitalitate, o liniște sufletească, dar și fericirea.

Să vorbești despre un lifting facial afectiv și să folosești „chirurgia mentală" înseamnă ceva mai mult decît o figură de stil.

Vechile cicatrice afective nu pot fi tratate cu medicamente. Ele trebuie „îndepărtate" complet, șterse.

Mulți aplică tot felul de alifii ori balsamuri acestor vechi cicatrice afective, numai că asta nu funcționează. În final, ei pot să le depășească și să-și ia revanșa, „îndepărtîndu-le" sau „încercînd să fie chit" în diverse modalități foarte subtile. Un exemplu tipic este o soție care descoperă că soțul ei o înșală. La sfatul preotului și/sau al psihiatrului, ea acceptă că trebuie să-l „ierte". Ca urmare nu-l împușcă. Nici nu-l părăsește. În acest comportament ea se demonstrează a fi o soție cu „simțul datoriei". Ține curat în casă, pregătește mesele și ș.a.m.d. Dar îi transformă viața într-un iad în diverse feluri subtile, fiind rece față de el, demonstrîndu-și astfel superioritatea morală. Cînd el se plîngea, ea îi răspundea: „Ei dragă, te-am iertat, dar nu pot uita". Practic, iertarea devine un spin în sine, pentru că ea și-a demonstrat astfel superioritatea morală. Dacă ar fi fost mai amabilă cu el, ea ar fi fost mai fericită. Poate că era mai bine să refuze acest tip de iertare și să-l părăsească.

Iertarea este un bisturiu care îndepărtează cicatricele afective

„«Pot ierta, dar nu pot uita.» Este doar un alt fel de a spune «nu voi ierta»." Așa spunea Henry Ward Beecher. „Iertarea ar trebui să fie ca un bilețel pe care îl rupi în două și îi dai foc ca să nu mai poată fi folosit împotriva nimănui niciodată."

Atunci cînd iertarea este reală și totală, și apoi *uitată*, ea devine bisturiul cu care poți îndepărta vechile răni afective, le poți vindeca eliminînd țesutul cicatrizant.

Iertarea parțială, oferită ca o datorie, funcționează exact ca o operație chirurgicală simulată.

Iertarea trebuie uitată așa cum răul în sine a fost iertat. Iertarea care este ținută minte și analizată infectează rana pe care încerci s-o cauterizezi. Dacă ești prea mîndru de iertarea ta sau îți amintești prea mult de ea, ai impresia că cealaltă persoană îți datorează ceva pentru faptul că ai iertat. De exemplu: îi ierți o datorie, dar cînd faci asta practic, apare alta. Situația se aseamănă cu cea a micilor companii de împrumut care anulează o datorie scrisă și emit alta nouă din două în două săptămîni.

Iertarea nu este o armă

Sînt multe lucruri false referitoare la iertare și unul dintre motivele pentru care nu are o valoare terapeutică prea recunoscută este faptul că *adevărata* iertare este rareori practicată. De exemplu, mulți înțelepți ne-au spus că trebuie să iertăm ca să fim „mai buni". Rareori am fost sfătuiți să iertăm pentru a fi mai fericiți. O altă idee greșită este că iertarea ne-ar așeza pe o poziție superioară sau că este o modalitate de a ne învinge dușmanul. Acest gînd a dus la apariția unor exprimări de genul: „Nu încerca să «te revanșezi» — Iartă-ți dușmanul și așa «i-o vei lua înainte.»" Tillotson, fost arhiepiscop de Canterbury, spunea: „Nu există victorie mai mare asupra cuiva decît atunci cînd el te urăște tu să-l tratezi cu bunătate." Acesta este un alt fel de a spune că iertarea în sine poate fi folosită ca o eficientă armă a răzbunării, ceea ce este real. Iertarea ca răzbunare nu este însă o iertare terapeutică. Iertarea terapeutică îndepărtează complet, anulează și face să dispară răul căruia i-am fost supuși. Ea este asemeni unei operații chirurgicale.

Renunțați să mai purtați pică, tăiați răul de la rădăcină ca pe o mînă cangrenată

Întîi de toate „răul" — și mai ales felul cum îl condamnăm — trebuie considerat drept un lucru nedorit și nu drept unul dorit. Înainte ca cineva să accepte să aibă brațul amputat, el trebuie să înceteze să mai considere brațul respectiv drept ceva care trebuie reținut și să-l perceapă drept ceva nedorit, distrugător și amenințător la care trebuie renunțat. În cazul operațiilor estetice nu există tentative parțiale sau jumătăți de măsură. Țesutul cicatrizant este îndepărtat complet și defini-

tiv. Rana se poate vindeca curat. Se are grijă ca fața respectivă să fie *refăcută* în toate amănuntele ca să arate ca înainte de accident și ca și cum n-ar fi fost nici o rană.

Poți ierta — dacă vrei

Iertarea terapeutică nu este dificilă. Trebuie doar să ai voința să renunți fără să judeci — să ai voința să anulezi datoria fără nici un fel de rezerve. Ni se pare greu de iertat pentru că ținem prea mult să-i judecăm pe toți. Avem o plăcere perversă și morbidă în a ne îngriji rănile. Cîtă vreme îi putem acuza pe alții ne simțim superiori lor. Nimeni nu poate nega faptul că există și o satisfacție perversă în a-ți plînge de milă.

Motivele iertării sînt foarte importante

Prin iertarea terapeutică anulăm datoria celeilalte persoane, nu pentru că am hotărît să fim generoși sau să-i facem o favoare, ci pentru că sîntem superiori moral. Ne anulăm datoria făcînd-o „nulă și neavenită", nu pentru că l-am făcut pe celălalt să „plătească" suficient pentru greșeala respectivă, ci pentru că ne-am dat seama că datoria în sine nu are nici o valoare. Adevărata iertare însă apare doar cînd sîntem în stare să înțelegem și să acceptăm afectiv că *nu există și n-a existat nimic de iertat.* De la bun început n-ar fi trebuit să judecăm sau să urîm cealaltă persoană.

Nu demult am fost la un prînz unde au venit mai mulți reprezentanți ai clerului. S-a discutat despre iertare în general și în special despre cazul femeii adultere pe care Iisus a iertat-o. Am ascultat o discuție foarte savantă în care se explica de ce Iisus a fost în stare „să ierte" femeia, cum a iertat-o și cum iertarea Sa a fost un reproș adus oamenilor bisericii care erau în stare atunci s-o omoare cu pietre ș.a.m.d.

Iisus n-a „iertat-o" pe femeia adulteră

Am rezistat ispitei de a demola punctul de vedere al acestor domni, subliniind faptul că Iisus n-a iertat-o niciodată pe

femeia respectivă. Nicăieri în Noul Testament nu apar cuvintele „iertat", „iertare" sau ceva similar. Nici nu pot fi subînțelese din întîmplarea respectivă. Ni se spune doar că după ce au plecat cei care o acuzau, Iisus a întrebat-o pe femeie: „Te-a condamnat cineva?" și cînd ea a răspuns că nimeni, El i-a zis: „Nici eu nu te condamn, du-te și nu mai păcătui".

Nu poți ierta o persoană dacă nu ai condamnat-o mai întîi. Iisus n-a condamnat-o niciodată pe femeia aceea, deci n-avea cum s-o ierte. El a recunoscut păcatele ei, greșelile ei, dar nu a urît-o pentru asta.

El a fost în stare să înțeleagă ceea ce noi va trebui să pricepem atunci cînd practicăm iertarea; de fapt noi greșim atunci cînd urîm pe cineva pentru greșelile sale, sau îl condamnăm, sau îl clasificăm drept un anumit tip de persoană, confundînd persoana cu respectivul său comportament; tot așa este și atunci cînd impunem mental o datorie pe care celălalt trebuie să o „plătească" înainte ca noi să ne demonstrăm generozitatea sau acceptul afectiv.

Dacă „trebuie" să o faceți sau dacă „ar trebui" s-o faceți sau să acceptați s-o faceți sînt chestiuni care depășesc domeniul meu și deci scopul acestei cărți. Eu vă pot spune doar ca doctor că dacă o *veți* face veți fi mult mai fericit, mai sănătos și cu sufletul mai împăcat. Și totuși, aș vrea să subliniez că aceasta este iertarea terapeutică și că este singurul tip de iertare care funcționează cu adevărat. Dacă iertarea este mai puțin de atît nici n-are rost să mai vorbim despre ea.

Iertați-vă așa cum îi iertați pe ceilalți

Nu numai că suferim răni afective produse de ceilalți, dar majoritatea ni le facem singuri.

Veșnic ne chinuim cu reproșuri, remușcări și regrete. Singuri ne înnebunim cu îndoieli și ne rănim printr-un sentiment de vinovăție excesiv.

Remușcările și regretele sînt încercări de a trăi în trecut. Asumarea unei vinovății excesive este o încercare de a îndrepta lucrurile *în trecut* fie că este vorba de o faptă sau de un gînd.

Emoțiile sînt folosite corect și potrivit atunci cînd ne ajută să reacționăm corect la realitatea înconjurătoare. Cum nu putem trăi în trecut, nu putem nici reacționa afectiv în trecut. Trecutul este ceva terminat, închis, uitat în raport cu reacțiile noastre afective. Nu este necesar să luăm „poziție afectivă" într-un fel sau altul referitor la ocolișurile care ne-au făcut să ieșim din traiectorie în trecut. Important este prezentul și scopul actual.

Trebuie să ne recunoaștem propriile erori drept greșeli, altfel nu putem corecta traiectoria. „Cîrmirea" sau „ghidarea" devin posibile, dar este inutil și fatal să ne urîm și să ne judecăm tot timpul pentru greșelile noastre.

Dumneavoastră faceți greșeli — nu greșelile vă fac pe dumneavoastră

Cînd ne gîndim la propriile greșeli (sau ale altora) este de ajutor și realist să ne gîndim la ce *am făcut* sau *n-am făcut* și nu că greșelile *ne-au făcut pe noi.*

Una dintre cele mai mari greșeli pe care le putem face este să confundăm comportamentul nostru cu „sinele"... și să ajungem la concluzia că, pentru că am *făcut* un anumit lucru, acesta ne definește ca persoană. Putem clarifica situația dacă înțelegem că greșelile implică ceva ce am *făcut* — referindu-ne la acțiuni și, ca să fim realiști, ar trebui să și folosim verbe cu conotație de acțiune și nu substantive care definesc o stare.

De exemplu, să spui „am *greșit*" (verb) înseamnă că-ți recunoști greșeala și asta poate duce la un viitor succes.

Dacă însă spunem „sînt un *ratat*" (substantiv), asta nu mai definește ce *ați făcut*, ci *ceea ce credeți că v-a făcut dumneavoastră greșeala.* Această abordare nu ajută la cunoaștere, ci are tendința de a „fixa" greșeala permanentizînd-o. S-a dovedit aceasta în nenumărate rînduri prin experiențe clinice psihologice.

Recunoaștem că toți copiii, cînd învață să umble, cad uneori. Și atunci spunem „a căzut" sau „s-a împiedicat". Nu spunem „e un ratat" sau „un împiedicat".

Și totuși, mulți părinți nu reușesc să înțeleagă că atunci cînd copiii învață să vorbească mai fac și greșeli, adică ezită, se blochează, repetă silabe și cuvinte — „nu sînt fluenți". Părintele stresat și îngrijorat are obiceiul să tragă următoarea concluzie: „e un bîlbîit". O asemenea abordare sau judecare a situației — neaxîndu-se asupra *acțiunilor* copilului, ci chiar asupra copilului — îl influențează pe acesta care începe să se creadă bîlbîit. Copilul fixează ideea, iar bîlbîiala are tendința de a se permanentiza.

Conform doctorului Wendell Johnson, cea mai mare autoritate națională în problema medicală a bîlbîielii, această abordare este însăși *cauza* bîlbîitului. El a descoperit că părinții copiilor care nu se bîlbîie folosesc expresii descriptive de genul: „Copilul nu vorbește încă", spre deosebire de părinții copiilor bîlbîiți care au tendința să emită judecăți de genul „Copilul *nu poate să vorbească*". În ziarul *Saturday Evening Post*, doctorul Johnson spunea la 5 ianuarie 1957:

> Încetul cu încetul am început să înțelegem acel punct vital care a fost eludat secole de-a rîndul. În multe cazuri, după ce s-a diagnosticat bîlbîiala persoanelor prea anxioase, nu s-a luat în considerare dezvoltarea normală a vorbitului. În final, cei care aveau nevoie de mai multă înțelegere și informație nu erau copiii, ci părinții, nu erau cei care vorbeau, ci cei care ascultau.

Dr. Night Dunlap, care a făcut un studiu de 20 de ani asupra obiceiurilor, analizînd cum se formează, cum se renunță la ele și relația cu învățarea, a descoperit că același principiu se aplică tuturor „obiceiurilor proaste", inclusiv celor afective. Era esențial, spunea el, ca pacientul să nu mai dea vina pe sine, să nu se mai judece și să nu mai aibă remușcări în direcția obiceiurilor dacă voia să și le vindece vreodată. El a descoperit că face foarte mult rău să se ajungă la o concluzie de genul: „m-am nenorocit" sau „sînt un nimeni" în urma unor acțiuni.

Deci, nu uitați, „dumneavoastră" faceți greșeli, nu greșelile vă fac pe „dumneavoastră".

Cine vrea să fie stridie?

În final, vă voi mai spune cîte ceva despre prevenirea și îndepărtarea rănilor afective. Pentru a trăi în mod creator trebuie să fim dispuși să fim *puțin vulnerabili*. Trebuie să fim dispuși să fim *răniți un pic* — dacă este cazul — în procesul unei existențe creatoare. Mulți oameni ar avea nevoie de o piele emoțională mai groasă, mai rezistentă. Le-ar trebui însă o ascunzătoare sau o epidermă afectivă, și nu o carapace. Atunci cînd ai încredere, iubești sau comunici afectiv există riscul să suferi, să fii rănit. Atunci cînd sîntem răniți există două posibilități: putem să ne facem o carapace protectoare sau o cicatrice pentru a preveni o altă rănire, așa cum o stridie se închide în cochilia ei și nu mai poate fi atinsă, sau putem să „întoarcem și celălalt obraz" rămînînd vulnerabili dar continuînd să trăim în mod creator.

O stridie nu este niciodată „rănită". Ea are o cochilie care o protejează de tot. Este complet izolată. Ea este în siguranță, dar nu poate duce o existență creatoare. Nu poate „căuta" ce-ar dori. Trebuie să aștepte ca totul să vină la ea. Stridia nu este „rănită" de comunicarea afectivă cu mediul — dar nici nu-i poate cunoaște bucuriile.

Un lifting facial afectiv vă face să arătați și să vă simțiți mai tînăr

Încercați să vă faceți un „lifting facial spiritual". Nu este doar un joc de cuvinte. Veți avea mai multă vitalitate, veți fi mai deschis în fața vieții și alte „chestii" care sînt apanajul tinereții. Vă veți simți mai tînăr. Veți arăta mai tînăr. De multe ori am putut vedea un bărbat sau o femeie care au întinerit cu 5 sau 10 ani după îndepărtarea unei vechi cicatrice afective. Priviți în jur. Cine arată cel mai tînăr dintre cunoscuții dumneavoastră de peste 40 de ani? Morocănosul? Cel plin de resentimente? Pesimistul? Cei care sînt „supărați pe viață"? Sau cei veseli, optimiști și buni din fire?

Resentimentul față de o persoană sau de viață te poate îmbătrîni și poate deveni o povară precum niște haltere pe care le-ai duce în spate. Cei cu cicatrice afective trăiesc în trecut, ceea ce este caracteristic persoanelor în vîrstă. Atitudinea tinerească și spiritul tineresc reușesc să îndepărteze ridurile sufletului și ale chipului, făcînd ochii să strălucească, tocmai pentru că privesc în viitor și au mari speranțe la care să viseze.

Așa încît de ce nu v-ați face un lifting facial afectiv? Trusa pentru operație constă în relaxare în fața tensiunilor negative pentru a preveni cicatricele, iertarea terapeutică pentru a îndepărta vechile cicatrice și înarmarea cu o epidermă rezistentă, dar nu cu o carapace, trăind creator, fiind dispuși să fiți *un pic vulnerabili* și avînd nostalgii pentru viitor și nu pentru trecut.

Puncte de reținut
(Completați)

1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.

Cum poate fi descătuşată personalitatea dumneavoastră reală

„Personalitatea", acel ceva magnetic şi misterios, este uşor de recunoscut, dar greu de definit, nefiind ceva dobîndit din exterior, ci *eliberat* din interior.

Ceea ce numim „personalitate" este dovada sinelui individual, unic şi creator, făcut după chipul şi asemănarea Domnului — care demonstrează prezenţa divinului în noi — sau ceea ce poate fi numit exprimarea liberă şi absolută a adevăratului sine. Acest adevărat sine din fiecare *are* o putere magnetică de atracţie. Are un puternic impact şi influenţă asupra altora. Avem sentimentul că sîntem în legătură directă cu ceva real şi fundamental şi asta ne impresionează. Pe de altă parte, tot ceea ce este fals este displăcut şi detestat de toată lumea.

De ce oare toată lumea iubeşte sugarii? Categoric nu pentru ceea ce *face* un sugar sau pentru ceea ce *ştie* sau pentru ceea ce *are,* ci pur şi simplu pentru ceea ce *este*. Fiecare copil are „un plus de personalitate". Nu există superficialitate, falsitate sau ipocrizie. Pe limba lui care se rezumă la plînsete şi gîngureli, copilul îşi exprimă adevăratele sentimente. El spune „ce vrea". Nu există nici o înşelătorie, copilul este categoric sincer. El exemplifică de *n* ori dictonul psihologic: „Fii tu însuţi." El n-are nici o jenă în a se exprima, nefiind inhibat.

Fiecare are o personalitate închisă în sine

Fiecare om *are* acel ceva misterios pe care-l numim personalitate.

Cînd spunem despre o persoană „că are o personalitate satisfăcătoare" prin asta înţelegem că şi-a descătuşat întregul potenţial interior creator şi este în stare să-şi exprime adevăratul sine.

„Personalitatea nesatisfăcătoare" şi „cea inhibată" sînt unul şi acelaşi lucru. „Individul cu o personalitate nesatisfăcătoare" nu reuşeşte să-şi exprime sinele creator interior. El şi l-a înfrînat, punîndu-i cătuşe şi încuindu-l, după care a aruncat cheia. Cuvîntul „inhibiţie" înseamnă de fapt oprire, revenire, interzicere, reţinere. Personalitatea inhibată şi-a impus înfrînarea exprimării adevăratului sine. Dintr-un motiv sau altul, persoana se teme să se exprime, să fie ea însăşi închizîndu-şi adevăratul sine într-o închisoare interioară.

Simptomele inhibiţiei sînt multe şi numeroase: timiditate, sfioşenie, şovăială, ostilitate, autoînvinovăţire, insomnie, nervozitate, iritabilitate şi incapacitatea de a se adapta social.

Frustrarea este caracteristică aproape tuturor zonelor şi activităţilor personalităţii inhibate. Frustrarea de bază este eşecul de a fi „el însuşi" şi de a se putea exprima cum trebuie. Aceasta va păta şi va inunda tot ceea ce face acel om.

Cheia inhibiţiei este feedback-ul negativ excesiv

Ştiinţa ciberneticii ne prezintă o nouă faţetă a personalităţii inhibate şi ne arată calea spre dezinhibiţie, descătuşare şi eliberare a spiritului din închisoarea autoimpusă.

Feedback-ul negativ este un servomecanism echivalent cu *dezaprobarea.* Feedback-ul negativ îţi spune „ai greşit — ai deviat de la traiectorie — trebuie să aplici o corecţie pentru a te întoarce pe drumul cel bun."

Scopul feedback-ului negativ este să *modifice reacţia* şi să schimbe traiectoria *acţiunii în curs* şi nu *să oprească totul.*

Dacă feedback-ul funcţionează cum trebuie, racheta sau torpila reacţionează la „dezaprobare" suficient cît să-şi corecteze traiectoria, dar să continue să se îndrepte spre ţintă. Aceas-

tă traiectorie va fi, aşa cum am explicat anterior, o serie de zig-zag-uri.

Şi totuşi, dacă mecanismul este prea sensibil la feedback-ul negativ, servomecanismul îl va corecta excesiv. În loc să se îndrepte spre ţintă, va face exagerat de multe zig-zag-uri sau pur şi simplu se va opri, blocînd întregul proces.

Servomecanismul nostru interior funcţionează la fel. Trebuie să avem un feedback negativ pentru a atinge un scop anume, pentru a cîrmi sau a ne ghida spre un obiectiv.

Feedback-ul negativ excesiv duce la inhibiţie

În această direcţie feedback-ul negativ spune întotdeauna „opreşte ceea ce faci" sau „felul în care faci" — *şi fă altceva*". Scopul său este să modifice reacţia sau să schimbe în vreun fel acţiunea în desfăşurare — şi nu să o oprească total. Feedback-ul negativ nu spune „stai" — punct!" El zice „ceea ce faci e greşit", dar nu spune „e greşit să faci orice".

Şi totuşi, atunci cînd este un feedback excesiv sau cînd mecanismul nostru este *prea sensibil* la feedback-ul negativ, rezultatul nu este o modificare de reacţie, ci o totală inhibiţie a reacţiei.

Inhibiţia şi feedback-ul negativ excesiv sînt unul şi acelaşi lucru. Cînd reacţionăm exagerat la un feedback negativ sau la dezaprobare, este mai mult ca sigur că vom ajunge la concluzia că nu numai traiectoria este uşor depăşită sau greşită, ci că nu e bine să vrem să mergem mai departe.

Un pădurar sau un vînător îşi găseşte drumul înapoi la maşină după ce şi-a luat puncte de reper importante, ca de exemplu un copac înalt care poate fi văzut de la mare distanţă. Cînd vrea să se întoarcă la maşină, el caută acel copac (ţinta) şi se îndreaptă spre el. Din cînd în cînd îl poate scăpa din vedere, dar imediat el poate „regăsi traiectoria" făcînd un calcul în funcţie de unde se află copacul. Dacă descoperă că traiectoria actuală l-ar duce 15 grade stînga faţă de copac îşi va da seama că ceea ce face e „greşit." Îşi va corecta imediat

traiectoria şi se va îndrepta iar spre copac. *Totuşi, el nu va ajunge la concluzia că este greşit să meargă mai departe.*

Mulţi dintre noi însă ne facem vinovaţi de o asemenea concluzie nesăbuită. Cînd ne dăm seama că *felul nostru de exprimare* iese din traiectorie, neobservînd semnul „greşit", conchidem că *exprimarea în sine* este greşită sau că reuşita (în cazul nostru ajungerea la copacul respectiv) nu este ceva benefic pentru noi.

Nu uitaţi că feedback-ul negativ excesiv are ca efect afectarea sau chiar oprirea reacţiei potrivite.

Bîlbîitul ca simptom al inhibiţiei

Bîlbîitul oferă o ilustrare perfectă a faptului că feedback-ul negativ excesiv poate duce la inhibiţie şi poate interveni asupra unei reacţii potrivite.

Marea majoritate nu sîntem conştienţi de acest fapt. Cînd vorbim, primim date din partea feedback-ului negativ la nivelul urechilor cu care ascultăm sau cînd „ne monitorizăm" propria voce. Acesta este motivul pentru care surzii din naştere rareori vorbesc bine. Ei n-au cum să-şi dea seama dacă vocea lor nu este doar un ţipăt sau o mormăială ininteligibilă. Tot acesta este şi motivul pentru care persoane născute surde nu învaţă să vorbească decît dacă urmează o pregătire specială. Cînd cîntaţi, poate că aţi fost surprinşi de faptul că o faceţi fals neţinînd pasul cu ceilalţi mai ales cînd suferiţi de o surzenie temporară sau de una parţială în urma unei răceli.

Şi totuşi, feedback-ul negativ în sine nu este un handicap pentru vorbire, din contră. El *ne dă posibilitatea* să vorbim şi chiar să vorbim corect. Profesorii specialişti în educarea vorbirii ne sfătuiesc să ne înregistrăm glasul şi să-l reascultăm ca să ne îmbunătăţim tonul, dicţia etc. Făcînd aceasta, devenim conştienţi de greşelile de vorbire pe care nu le-am observat pînă atunci, putem vedea clar unde „greşim" şi putem face corecţiile respective.

Şi totuşi, dacă vrem ca feedback-ul negativ să fie eficient în a ne ajuta să vorbim mai bine el trebuie să fie (1) mai mult sau mai puţin automat sau inconştient, (2) să fie spontan, adică *în timp ce vorbim* şi (3) reacţia la feedback nu trebuie să fie de mare sensibilitate, încît să implice inhibiţia.

Dacă în permanenţă dezaprobăm felul cum vorbim sau dacă sîntem *prea atenţi* în încercarea de a evita greşelile încă dinainte, în loc să reacţionăm spontan, mai mult ca sigur că va apărea bîlbîiala.

Dacă feedback-ul excesiv al bîlbîielii poate fi redus sau poate fi unul spontan şi nu unul anticipativ, progresul în vorbire va fi imediat.

Autocritica înrăutăţeşte lucrurile

Această teorie a fost dovedită de dr. E. Colin Cherry din Londra. În ziarul ştiinţific britanic *Nature*, dr. Cherry îşi afirma convingerea că bîlbîiala este produsă de „o monitorizare excesivă". Pentru a-şi testa teoria, el a luat 25 de bîlbîiţi cu probleme grave şi i-a echipat cu căşti în care să-şi audă vocea. Cînd li s-a cerut să citească tare în aceste condiţii un text pregătit, avînd grijă să renunţe la autocritică, progresele făcute au fost „remarcabile". Un alt grup de bîlbîiţi a fost pregătit după tehnica „vorbirii imitative" — adică imitarea pe cît posibil sau vorbitul aproape în acelaşi timp cu o persoană care citeşte un text, cu o voce de la radio sau de la televizor. După un scurt exerciţiu, bîlbîiţii au învăţat să vorbească imitativ uşor, majoritatea fiind chiar în stare să vorbească normal şi corect fără să se mai „autocritice în avans", fiind obligaţi să vorbească în mod spontan sau să-şi sincronizeze vorbirea „şi să şi-o corecteze". O practică suplimentară de vorbire imitativă le-a dat posibilitatea bîlbîiţilor să înveţe să vorbească tot timpul corect.

O dată cu eliminarea feedback-ului negativ şi a autocriticii, inhibiţia dispare şi se fac progrese. Cînd nu e vreme să-ţi faci griji sau să fii prea atent „dinainte", exprimarea se îmbunătăţeşte spontan. Acesta este un indiciu valoros conform căruia ne dăm seama că putem să ne dezinhibăm şi să ne descătuşăm personalitatea făcînd progrese remarcabile în diverse direcţii.

„Atenţia" excesivă duce la inhibiţie şi anxietate

Aţi încercat vreodată să băgaţi aţă în ac?

Dacă nu aveţi suficientă experienţă, probabil că aţi observat că puteţi ţine aţa nemişcată *pînă ce* o apropiaţi de ac şi *încercaţi* să o introduceţi în micul orificiu. De fiecare dată cînd vreţi să băgaţi aţa, mîna se mişcă singură şi nu reuşiţi.

Încercaţi să turnaţi lichid într-o sticlă cu gîtul foarte îngust şi veţi constata acelaşi tip de comportament. Puteţi ţine mîna perfect nemişcată pînă ce încercaţi să vă atingeţi *scopul*, după care dintr-un motiv ciudat vă tremură mîna şi aveţi o ezitare.

În cercurile medicale aceasta se numeşte „tremuratul scopului".

Se întîmplă aproape întotdeauna oamenilor normali care se străduiesc prea tare sau sînt „prea atenţi" ca nu cumva să facă o greşeală în atingerea scopului. În cazurile patologice, ca de exemplu probleme pe creier, acest „tremurat" este mult mai puternic. Un pacient, de exemplu, poate ţine mîna nemişcată atîta vreme cît nu are nimic de îndeplinit. Dar puneţi-l să bage cheia în uşă şi mîna lui nu va mai nimeri făcînd prin aer „zig-zag-uri" de 10–20 cm. Poate ţine un stilou fără să-l mişte cu condiţia să nu încerce să semneze ceva. Atunci mîna începe să-i tremure necontrolat. Dacă-i este ruşine şi devine şi mai „atent" să nu facă vreo greşeală în prezenţa unor necunoscuţi, se poate chiar să nu poată semna deloc.

Aceste persoane pot fi ajutate uneori chiar remarcabil prin tehnicile de relaxare în care învaţă să se destindă în cazul eforturilor excesive sau al „scopurilor obsesive" şi să nu mai fie superatenţi în evitarea greşelilor sau a „ratărilor".

Grija, atenţia excesivă sau neliniştea în faţa greşelii este o formă de feedback negativ excesiv. Ca şi în cazul bîlbîielii, cel care încearcă să anticipeze posibilele greşeli fiind extrem

de atent să nu le facă, ajunge să fie inhibat şi să distrugă totul. Grija excesivă şi anxietatea sînt rude apropiate. Amîndouă se referă la prea marea preocupare acordată posibilelor eşecuri sau „greşelilor", prin încercarea conştientă de a face un efort suplimentar pentru ca totul să iasă bine.

„Nu-mi plac aceste persoane reci, precise, perfecte care din dorinţa de a nu greşi cînd vorbesc nu mai vorbesc deloc. Şi în dorinţa de a nu face vreo eroare nu mai fac nimic", spunea Henry Ward Beecher.

Sfatul lui William James către elevi şi profesori

„Care sînt şcolarii care dau «rateuri» cînd recită în sala de spectacole?", a întrebat înţeleptul. „Cei care se gîndesc la posibilităţile de eşec şi simt importanţa actului în sine." James continuă:

> Care sînt cei care recită bine? Adesea cei care sînt mai indiferenţi. Ideile *lor* îi ajută la memorie de comun acord cu aceasta. De ce oare auzim plîngerea repetată că viaţa socială în Noua Anglie este fie mai puţin bogată, fie mai costisitoare sau mai obositoare decît în alte părţi ale lumii? Faptul în sine se datorează unei conştiinţe superactive a celor de acolo de teamă de a nu spune ceva prea mărunt sau prea de la sine înţeles sau ceva nesincer sau nedemn de interlocutor sau ceva nepotrivit într-o anumită ocazie. Cum poate oare conversaţia să-şi cîrmească drumul într-o asemenea mare de răspunderi şi inhibiţii? Pe de altă parte, conversaţia înfloreşte şi viaţa socială este destinsă, deloc plicticoasă, atunci cînd nu se fac eforturi istovitoare şi oamenii uită de scrupule, descătuşîndu-şi sufletele şi lăsîndu-şi gura să vorbească singură şi uşor iresponsabilă.
>
> Se vorbeşte mult în cercurile pedagogice despre datoria profesorului de a se pregăti în avans pentru lecţie. Pînă la un anumit punct, asta este util. Dar pentru noi, yankeii, o asemenea doctrină nu este valabilă. Şi aşa sîntem excesiv de prudenţi. Sfatul pe care l-aş da majorităţii profesorilor ar fi cel care cuprinde vorbele cuiva care chiar este un profesor admirabil. Pregătiţi-vă pentru materia respectivă atît de bine încît s-o stăpîniţi, după care, la ore, bazaţi-vă pe spontaneitate şi uitaţi de alte griji.
>
> Sfatul meu pentru elevi, mai ales pentru eleve, ar fi unul oarecum similar. Aşa cum un lanţ de bicicletă poate fi prea strîns, tot aşa sînt şi grijile şi conştientizările ascunse ale gîndului nostru. De exemplu, gîndiţi-vă la zilele cînd sînt multe examene la rînd. Un gram de tonus la un examen valorează cît multe kilograme de studiu anxios anterior. Dacă vreţi cu adevărat să vă descurcaţi cît mai bine la examen, nu vă mai uitaţi în manual cu o zi înainte şi spuneţi-vă: „N-o să mai îmi pierd nici o clipă cu nenorocirea asta şi puţin îmi pasă dacă iau examenul sau nu." Spuneţi-vă asta sincer şi simţiţi-o cu adevărat, după care duceţi-vă afară şi jucaţi-vă sau mergeţi la culcare, şi sînt convins că rezultatele de a doua zi vă vor încuraja să folosiţi această metodă permanent. (William James, *Despre rezervele vitale*, New York, Henry Holt & Co., Inc.)

„Conştiinţa de sine" este adesea „conştiinţa altora"

Relaţia cauză–efect între feedback-ul negativ excesiv şi ceea ce numim „conştiinţă de sine" poate fi constatată oricum.

În toate tipurile de relaţie socială noi primim permanent date de feedback negativ de la alte persoane. Un zîmbet, o încruntare sau sute de alte subtile feluri de a aproba sau de a dezaproba, de a-şi manifesta interesul sau dezinteresul ne dau de înţeles „cum ne descurcăm", dacă reuşim să depăşim momentul, dacă ţintim bine sau nu, ca să zic aşa. În orice situaţie socială, există o interacţiune constantă între vorbitor şi ascultător, între actor şi spectator. Fără această comunicare constantă, reciprocă, relaţiile umane şi activităţile sociale ar fi practic imposibile. Şi dacă nu imposibile, categoric plicticoase, fără pic de inspiraţie şi moarte, fără „scînteie".

Actorii şi actriţele bune, precum şi vorbitorii în public, sesizează comunicarea cu publicul şi asta îi ajută să se prezinte mai bine. Persoanele cu „personalitate bună", care sînt foarte populare şi au un magnetism care apare în situaţiile sociale, sesizează această comunicare din partea celorlalţi şi reacţionează automat şi spontan în mod creator. Comunicarea din partea altor persoane este folosită ca feedback negativ şi dă posibilitatea oamenilor să presteze o activitate socială mai bună. Dacă o persoană nu poate reacţiona la acest tip de comunicare din partea celorlalţi, devine „rece" şi „rezervată", drept care nu trezeşte nici un entuziasm la ceilalţi. Fără această comunicare, deveniţi un izolat social — genul greu-de-abordat — de care toată lumea se fereşte.

Şi totuşi, acest tip de feedback negativ, ca să fie eficient, trebuie să fie şi creator. Asta înseamnă că trebuie să fie mai mult sau mai puţin subconştient sau automat, dar şi spontan, şi nu superconştientizat şi gîndit.

„Ce gîndesc ceilalţi" creează inhibiţia

Atunci cînd deveniţi prea conştient de acest „ce gîndesc ceilalţi", cînd sînteţi prea atent în încercarea conştientă de a-i mulţumi pe ceilalţi, cînd sînteţi prea sensibil la dezacordurile reale sau imaginare ale celorlalţi faţă de dumneavoastră — înseamnă că aveţi un feedback negativ excesiv, vă inhibaţi şi nu puteţi face decît o prestaţie foarte proastă.

De cîte ori monitorizaţi în mod constant şi conştient fiecare gest în parte, fiecare cuvînt, vă inhibaţi din nou.

Sînteţi prea dornic să faceţi o impresie bună şi astfel sufocaţi, restrîngeţi şi inhibaţi sinele dumneavoastră creator şi sfîrşiţi prin a face mai degrabă o impresie proastă.

Ca să faceţi o impresie bună asupra celorlalţi nu „încercaţi" niciodată în mod conştient să faceţi o impresie bună asupra lor şi nu acţionaţi strict conştient gîndindu-vă la efect. Nu vă „întrebaţi" în mod conştient ce gîndeşte celălalt despre dumneavoastră sau cum vă judecă.

Cum s-a vindecat un agent de vînzări de a fi prea „conştient de sine"

James Mangan, celebrul comis-voiajor, autor şi conferenţiar, spunea că atunci cînd pleca de acasă era dureros de „conştient de sine", mai ales dacă trebuia să ia cina la un hotel de mare clasă ca „Ritz". Cînd se îndrepta spre restaurant, avea impresia că toţi se uită la el, judecîndu-l şi comentîndu-l. Era conştient şi suferea de asta în fiecare clipă, la fiecare mişcare şi la fiecare gest — cînd mergea, cînd se aşeza, cum mînca şi cum se comporta la masă. Toate acestea păreau nişte gesturi înţepenite şi ciudate. De ce nu se simţea oare în voie?, s-a întrebat el. Ştia că avea educaţie şi cunoştea suficiente informaţii referitoare la eticheta socială care trebuie respectată. Atunci de ce se simţea atît de stingher? În schimb, atunci cînd mînca la bucătărie cu mama şi cu tata, totul era în regulă.

A ajuns la concluzia că atunci cînd mînca la bucătărie cu mama şi cu tata, nu se gîndea şi nu-i păsa ce face. Nici nu era atent, nici nu-şi găsea cusururi. Nu urmărea să producă vreun efect. Se simţea bine în pielea lui, relaxat, şi totul îi ieşea perfect.

James Mangan şi-a vindecat excesiva „conştiinţă de sine" amintindu-şi ce simţise şi cum acţionase cînd „mînca la bucătărie cu mama şi cu tata". După care, de cîte ori a intrat într-un restaurant de lux, şi-a „imaginat" sau s-a prefăcut „că avea să mănînce tot cu mama şi cu tata" — şi s-a comportat ca atare.

Echilibrul apare atunci cînd ignoraţi feedback-ul negativ excesiv

Mangan a descoperit că-şi va depăşi „tracul" şi excesiva „conştiinţă de sine" atunci îşi spunea: „O să mănînc cu mama şi cu tata", amintindu-şi în gînd ce-a simţit şi cum s-a comportat şi „acţionînd tot aşa". În cartea sa *Abilitatea de a se oferi pe un preţ bun*, Mangan îi sfătuieşte pe agenţii de vînzări să folosească stilul „Merg acasă să iau masa cu mama şi cu tata! Am trecut prin situaţii similare de mii de ori şi nu poate interveni nimic nou" în abordarea tuturor situaţiilor noi şi necunoscute.

„Această atitudine de imunizare în faţa străinilor sau a situaţiilor necunoscute, lipsa totală de interes pentru necunoscut sau neaşteptat, toate acestea au un nume: *Echilibru.* Echilibrul presupune un refuz deliberat al temerilor survenite din întîmplări noi şi incontrolabile." (James Mangan, *Abilitatea de a se oferi pe un preţ bun*, The Dartnell Corp., Chicago)

Trebuie să fiţi mai „conştient de sine"

Răposatul dr. Albert Edward Wiggam, fost profesor, psiholog şi conferenţiar, spunea în primii săi ani că era atît de

„conştient de sine" încît i se părea imposibil să recite ceva la şcoală. El evita lumea şi nu putea vorbi cu ceilalţi decît privind în pămînt. A luptat permanent cu „conştiinţa sa de sine" şi a încercat din răsputeri s-o depăşească, dar n-a reuşit. Apoi într-o zi i-a venit o idee. Problema lui nu era atît „conştiinţa de sine". De fapt, era o teamă excesivă de „părerea celorlalţi". Era mult prea sensibil la ceea ce ar fi putut gîndi ceilalţi despre ceea ce făcea şi spunea, despre fiecare gest în parte. Asta îl bloca — nu mai putea gîndi bine şi nu mai găsea nimic de spus. El nu simţea asta atunci cînd rămînea singur. Atunci era perfect calm, relaxat, se simţea în voie şi echilibrat, şi îi treceau prin gînd o mulţime de lucruri interesante pe care le-ar fi putut spune. De asemenea, era perfect conştient şi se simţea bine cu sine însuşi.

După care, a încetat să se mai lupte cu „conştiinţa sa de sine" şi, în schimb, să se concentreze şi mai mult asupra „conştiinţei de sine" simţind, acţionînd, comportîndu-se şi gîndind *ca atunci cînd era singur*, fără să-i pese de ceilalţi, de părerea lor sau de cum l-ar putea judeca. Această lipsă de interes faţă de părerile şi judecăţile celorlalţi nu a rezultat dintr-o indiferenţă sau aroganţă sau ignorare a celorlalţi. N-o să reuşiţi niciodată să îndepărtaţi total feedback-ul negativ oricît v-aţi strădui. Dar acest efort în direcţia opusă amortizează mecanismul atît de sensibil al feedback-ului. A început să se înţeleagă mai bine cu oamenii şi să-şi cîştige existenţa din consultaţii şi conferinţe ţinute unor grupuri mari, „fără nici cea mai mică formă de conştiinţă de sine distructivă".

„Conştiinţa ne face pe toţi mai laşi"

Aşa spunea Shakespeare. Aşa spun şi psihiatrii moderni, dar şi preoţii luminaţi.

Conştiinţa în sine este un mecanism al feedback-ului negativ *dobîndit* atunci cînd trebuie să facem faţă preceptelor moralei şi eticii. Dacă datele înmagazinate sînt corecte (referitor la ce este „bine" şi ce e „rău") şi dacă mecanismul feed-

back-ului nu este supersensibil, ci realist, rezultatul este (ca de altfel în orice altă situaţie în care urmărim un scop) o îndepărtare a poverii de a „hotărî" permanent ce e bine şi ce e rău. Conştiinţa ne călăuzeşte, ne cîrmeşte spre drumul „drept şi îngust" care duce la un comportament corect, potrivit şi realist, în raport cu etica şi morala. Conştiinţa acţionează în mod automat şi subconştient, ca orice alt sistem de feedback.

Şi totuşi, cum spunea dr. Harry Emerson Fosdick, „conştiinţa vă poate păcăli". Conştiinţa în sine *poate fi greşită*. Depinde de convingerile fundamentale în raport cu binele şi răul. Dacă aceste convingeri sînt corecte, realiste şi logice, conştiinţa devine un aliat valoros în confruntarea cu lumea reală şi în navigarea pe marea de etică. Funcţionează ca o busolă care „vă fereşte de rele" asemeni cu cea a marinarului care îl fereşte de stînci. Dar dacă aceste convingeri fundamentale sînt în sine greşite, neadevărate, nerealiste sau ilogice, busola va fi „dereglată", veţi pierde nordul, tot aşa cum metalul poate demagnetiza o busolă, ceea ce ar duce la o nenorocire, şi nu la evitarea sa.

Conştiinţa poate însemna multe, depinde de persoană. Dacă sînteţi educat conform convingerii că este un păcat să porţi nasturi la haine, conştiinţa vă va face să nu vă simţiţi în voie cînd aveţi nasturi. Dacă sînteţi educat în ideea că puteţi tăia capul altui om, să-l lăsaţi să se usuce şi să-l spînzuraţi pe perete, ca semn al bărbăţiei — vă veţi simţi vinovat, inutil şi nedemn dacă nu aţi reuşit să obţineţi nici un scalp (sălbaticii adepţi ai capetelor de mort vor numi aceasta, fără îndoială, „un păcat prin omisiune").

Conştiinţa trebuie să vă facă fericit, nu nefericit

Scopul conştiinţei este să ne ajute să fim fericiţi şi eficienţi, şi nu invers. Dacă „ne vom lăsa conştiinţa să ne ghideze", ea trebuie să fie una bazată pe adevăr, pe realitate, în cazul în care vrem să atingem nordul. Altfel, ascultînd orbeş-

te conştiinţa, abia o să intrăm într-o încurcătură şi mai mare, şi vom fi nefericiţi şi ineficienţi.

Exprimarea de sine nu este o chestiune morală

Multe neajunsuri provin din faptul că adoptăm o opoziţie „morală" în chestiuni care nu sînt fundamental morale.

De exemplu, exprimarea de sine sau lipsa ei nu sînt esenţialmente chestiuni etice, în afară de faptul că este „datoria noastră" să ne folosim harul dat de Creator.

Şi totuşi, exprimarea de sine poate fi moral „greşită" atunci cînd este implicată conştiinţa, atunci cînd sînteţi zdrobit, amuţit, înjosit sau umilit, sau poate pedepsit cînd, copil fiind, aţi vorbit cu glas tare exprimîndu-vă ideile, „dîndu-vă mare". Un asemenea copil „învaţă" că este „greşit" să se exprime, să scoată la iveală ideile sale sau să vorbească în vreun fel.

Cînd un copil este pedepsit că şi-a manifestat supărarea sau umilit că i-a fost frică, sau chiar batjocorit că şi-a manifestat iubirea, el învaţă că exprimarea adevăratelor sentimente este „greşită". Unii copii învaţă că este un păcat sau o greşeală să-ţi exprimi „emoţiile negative" — furia şi frica. Dar cînd aceste emoţii sînt inhibate, le inhibaţi şi pe cele pozitive, iar emoţiile nu pot fi măsurate în „bune" şi „rele" ca atare, ci ca potrivite sau nepotrivite. Este potrivit, firesc ca un om care întîlneşte ursul să se teamă. Este firesc să-ţi exprimi furia atunci cînd există nevoia legitimă de a distruge un obstacol prin forţă. Dacă mînia este bine direcţionată şi controlată, ea poate deveni un important element al curajului.

Dacă de fiecare dată cînd un copil îşi exprimă o părere, el este pus la punct, el deduce că este „bine" să fie un nimeni şi că este greşit să vrea să fie cineva.

O conştiinţă tulburată şi nerealistă ca aceasta chiar că face laşi din noi. Devenim hipersensibili şi mult prea preocupaţi dacă „avem dreptul" să cunoaştem succesul chiar atunci cînd întreprindem ceva merituos. Ne preocupă prea mult dacă „merit sau nu asta". Mulţi oameni se inhibă din pricina unei con-

ştiinţe greşite, „ţin în ei" sau „se izolează" în orice împrejurare, inclusiv cînd merg la biserică. Ei au sentimentul ascuns că „nu se cade" să „iasă în faţă" ca lideri sau să „presupună că sînt cineva" ca să nu cumva să se creadă despre ei că „se dau mari".

Tracul este ceva obişnuit şi universal valabil. El devine de înţeles atunci cînd există un feedback negativ excesiv, izvorît dintr-o „conştiinţă deteriorată". Tracul este teama de a nu fi pedepsit că ai vorbit cu glas tare, exprimîndu-ţi opiniile, dîndu-te drept „cineva" sau „dîndu-te mare" — aceste lucruri le-am învăţat aproape cu toţii în copilărie ca fiind „greşite" şi de pedepsit. Tracul ilustrează cît de universal valabilă este inhibiţia şi înăbuşirea exprimării de sine.

Dezinhibiţia — un pas important în direcţia opusă

Dacă vă număraţi printre milioanele care suferă de nefericire şi cunosc eşecul din pricina inhibiţiei, trebuie neapărat să exersaţi în mod deliberat *dezinhibiţia*. Trebuie să încercaţi să fiţi mai puţin atent, mai puţin preocupat, mai puţin conştient. Trebuie să învăţaţi să vorbiţi înainte să gîndiţi şi nu să gîndiţi înainte să vorbiţi — să acţionaţi fără să vă gîndiţi în loc să vă gîndiţi sau vă „analizaţi" atent fiecare gest în parte.

De obicei, cînd sfătuiesc un pacient să practice dezinhibiţia (şi cei inhibaţi au cele mai mari obiecţii), aud ceva de genul: „Doar nu credeţi că trebuie să exersăm lipsa de îngrijorare, de interes, de teamă. Lumea chiar are nevoie de o oarecare cantitate de inhibiţie, altfel am trăi ca sălbaticii, iar civilizaţiile s-ar prăbuşi. Dacă ne-am exprima fără *nici o* constrîngere, am începe să tragem pumni în nas tuturor celor cu care nu sîntem de acord."

„Da, aveţi dreptate, această lume are nevoie de o oarecare inhibiţie. Dar nu dumneavoastră. Expresia-cheie ar fi o «oarecare». Ori dumneavoastră suferiţi de o inhibiţie serioasă. Sînteţi precum un pacient care are 40 de grade şi care spune: «Bine, dar căldura este necesară sănătăţii. Omul este un ani-

mal cu sînge cald şi nu ar putea trăi sub o anumită temperatură. Avem nevoie de ea. Şi totuşi îmi spuneţi că trebuie să mă concentrez pentru *a scădea temperatura*, ignorînd complet pericolul că aş putea să nu mai am deloc temperatură.»"

Bîlbîitul, care şi aşa are tot felul de „tensiuni morale" şi suferă din pricina unui feedback negativ excesiv şi a unei analize autocritice, dar şi a inhibiţiei, nu mai poate vorbi deloc; în schimb este înclinat să se certe cînd i se spune *să ignore total* feedback-ul negativ şi autocritica. Vă poate cita tot felul de proverbe, de expresii, pentru a demonstra că omul trebuie să gîndească înainte să vorbească şi că o limbă leneşă sau neatentă te bagă în bucluc. Tocmai că trebuie să fii foarte atent cu ceea ce spui şi cum spui, pentru că „o vorbire coerentă este importantă" şi „cuvîntul o dată spus nu-l mai poţi lua înapoi". Tot ceea ce susţine el ar fi că feedback-ul negativ este ceva util şi benefic. Dar *nu pentru el*. Cînd ignoră complet feedback-ul negativ, fie prin exerciţiul cu căştile sau cel al „vorbirii imitative" — vorbeşte şi el corect.

Distanţa infinitezimală între inhibiţie şi dezinhibiţie

Cineva spunea că persoanele inhibate, foarte îngrijorate, anxioase şi preocupate „se bîlbîie tot timpul".

Avem nevoie de fapt de echilibru şi armonie. Cînd temperatura *creşte prea tare*, doctorul încearcă să o scadă; cînd scade prea tare, el încearcă să o crească. Dacă o persoană nu poate să doarmă destul, i se dă o reţetă ca să-l ajute să doarmă mai mult. Cînd o persoană doarme prea mult, i se prescrie un stimulent ca să-l ţină treaz etc. Nu se pune problema de ce este „cel mai bine" — temperatură mare sau mică, insomnie sau somn excesiv. „Leacul" constă în efectuarea unui pas important în direcţia opusă. Aici intră iar în discuţie principiul ciberneticii. Scopul nostru este să ne formăm o personalitate potrivită, împlinită şi creatoare. Drumul spre scop este de fapt o traiectorie care se strecoară între o prea mare inhibiţie şi una prea mică. Cînd e prea multă, noi corectăm traiectoria ignorînd inhibiţia şi practicînd exerciţiul de dezinhibiţie.

Cum putem afla cînd avem nevoie de dezinhibiţie

Iată semnalele de „feedback" care vă pot avertiza cînd aţi ieşit din traiectorie din pricina unei prea mari sau prea mici inhibiţii:

Dacă veşnic intraţi în încurcătură din pricina unei încrederi exagerate, dacă veşnic vă repeziţi „acolo unde nimeni nu îndrăzneşte", dacă vă treziţi permanent într-o situaţie aprinsă din pricina gesturilor dumneavoastră impulsive sau negîndite, dacă se ajunge mereu la un mic incendiu pentru că „întîi acţionaţi şi după aceea vă gîndiţi", dacă nu recunoaşteţi niciodată cînd greşiţi, dacă aveţi o gură prea mare, probabil că sînteţi *insuficient inhibat*. Trebuie să vă gîndiţi mai mult la consecinţe înainte de a acţiona. Nu trebuie să vă comportaţi ca un elefant într-un magazin de porţelanuri ci trebuie să vă plănuiţi mai atent fiecare gest în parte.

Şi totuşi, marea majoritate nu intră în această categorie. Dacă sînteţi timid în prezenţa străinilor, dacă vă temeţi de situaţiile noi şi necunoscute, dacă nu vă simţiţi în largul dumneavoastră şi vă faceţi multe griji, fiind veşnic prea preocupat şi nerăbdător, dacă sînteţi emotiv şi sfios, dacă aveţi „simptome nervoase" precum ticurile faciale, clipitul exagerat, tremuratul sau insomnia, dacă nu vă simţiţi în largul dumneavoastră în societate, dacă mereu vă izolaţi şi vă aşezaţi cît se poate de în spate — ei bine, toate acestea sînt simptome care demonstrează că sînteţi mult prea inhibat, prea atent în toate şi că „plănuiţi" prea mult. Ar trebui să aplicaţi sfatul Sfîntului Pavel către cei din Efes: „Nu băgaţi de seamă nimic..."

EXERCIŢII PRACTICE

1. Nu vă întrebaţi dinainte „ce veţi spune". Deschideţi gura şi spuneţi. Improvizaţi pe parcurs. (Iisus ne sfătuia să nu ne gîndim la nimic atunci cînd sîntem aduşi în faţa judecăţii, căci spiritul ne va sfătui ce să spunem în acea clipă.)

2. Nu plănuiţi (nu vă gîndiţi la ziua de mîine). Nu vă gîndiţi înainte să acţionaţi. Acţionaţi şi corectaţi-vă acţiunile pe

parcurs. Acest sfat o să vi se pară poate prea radical, şi totuşi aşa *trebuie* să funcţioneze orice servomecanism. O torpilă „nu gîndeşte" greşelile sale dinainte pentru a încerca să le corecteze. *Întîi trebuie să acţioneze* — să se îndrepte spre ţintă — *şi apoi* să corecteze orice erori apar pe parcurs. „Nu putem gîndi mai întîi şi acţiona după aceea", spunea A.N. Whitehead. „De cînd ne naştem trebuie să acţionăm şi nu putem să ne ghidăm decît după gîndire."

3. Nu vă mai dezaprobaţi. Persoanele inhibate se analizează autocritic permanent. După fiecare acţiune în parte, oricît de simplă, ele îşi spun: „Mă întreb dacă am procedat bine." După ce îşi adună curajul să spună ceva, îşi zic: „Poate era mai bine să tac. Dacă sînt înţeles greşit?" Nu vă mai chinuiţi în felul ăsta. Feedback-ul util şi benefic funcţionează inconştient, spontan şi automat. Autocritica de tip conştient, autoanaliza şi introspecţia sînt bune în sine şi utile eventual o dată pe an. Dar nu drept ceva permanent, clipă de clipă, zi de zi, veşnic doar a doua soluţie sau lăsînd totul pe luni, pentru că asta duce la eşec. Aveţi grijă cu autocritica. Puneţi-i capăt urgent.

4. Faceţi-vă obiceiul să vorbiţi *mai tare* decît de obicei. Persoanele inhibate sînt recunoscute ca fiind persoane care vorbesc întotdeauna foarte încet. Ridicaţi volumul vocii. Nu e nevoie să ţipaţi la oameni sau să folosiţi un ton furios, ci doar vorbiţi mai tare ca de obicei. Vorbitul tare în sine e un foarte puternic sistem de dezinhibiţie. Experienţele recente au arătat că poţi dezvolta o forţă fizică cu 15% peste normal sau să ridici greutăţi mai mari atunci cînd ţipi sau mormăi tare simultan. Explicaţia acestui fapt este că ţipatul dezinhibă şi permite folosirea *întregii* puteri, inclusiv a celei care a fost blocată de inhibiţie.*

5. Cînd ceilalţi vă sînt pe plac, spuneţi-le asta. Persoanele inhibate se tem să-şi exprime sentimentele „pozitive", cît şi

* Raport în cadrul congresului pan-american referitor la medicina sportivă, susţinut de dr. Michio Ikai de la Universitatea din Tokio şi de dr. Arthur H. Steinhaus de la Colegiul George Williams din Chicago.

cele negative. Cînd îşi exprimă iubirea, se tem să nu fie catalogaţi drept sentimentali. Cînd îşi exprimă prietenia, se tem să nu fie catalogaţi linguşitori. Cînd fac complimente, se tem să nu fie etichetaţi drept superficiali, suspecţi sau cu un gînd ascuns. Ignoraţi toate aceste semnale de feedback negativ. Faceţi complimente la cel puţin trei persoane pe zi. Dacă vă place ce face cineva, ce poartă cineva sau ce spune cineva — spuneţi-i. Fiţi direct. „Îmi place asta, Joe." „Mary, ce pălărie frumoasă ai!" „Jim, să ştii că asta mi-a demonstrat că eşti un tip extraordinar!" Dacă sînteţi căsătorit, spuneţi-i partenerului „Te iubesc" cel puţin de două ori pe zi.

Puncte de reţinut
(Completaţi)

1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.

Tranchilizantele „la purtător" aduc liniştea sufletească

Tranchilizantele, care au devenit atît de obişnuite în ultimii ani, aduc linişte sufletească, dar şi calm, reducînd sau eliminînd „simptomele nervoase" „printr-o acţiune tip umbrelă". Aşa cum umbrela ne apără de ploaie, tot aşa şi diversele tranchilizante formează un „ecran psihic" între noi şi stimulii incomozi.

Nimeni nu înţelege exact cum pot tranchilizantele să formeze o „umbrelă", dar ştim de ce ne aduc liniştea.

Tranchilizantele funcţionează pentru că reduc în mare măsură, sau chiar elimină *reacţia noastră* faţă de stimulii incomozi.

Tranchilizantele nu schimbă mediul înconjurător. Stimulii incomozi rămîn acolo, şi chiar reuşim să-i *percepem* intelectual, dar nu mai *reacţionăm* la ei emoţional.

Mai ţineţi minte că în capitolul despre „fericire" am spus că sentimentele noastre nu depind de factorii externi, ci de abordările noastre şi de reacţiile noastre? Tranchilizantele oferă o dovadă convingătoare în această direcţie. În esenţă, ele reduc sau diminuează reacţia exagerată la feedback-ul negativ.

Reacţia exagerată este un obicei prost care poate fi vindecat

Să presupunem că atunci cînd citiţi această carte staţi acolo liniştit în bîrlogul dumneavoastră. Dintr-o dată sună telefonul. Din obicei sau din experienţă, acesta este „un semnal" sau un stimul căruia aţi învăţat să vă supuneţi. Fără să vă gîndiţi, fără să luaţi o hotărîre conştientă în această direcţie, reacţionaţi. Săriţi din scaunul dumneavoastră comod şi vă repeziţi la telefon. Stimulii exteriori au avut ca efect „mişcarea dumneavoastră". V-au schimbat setarea mentală şi „poziţia", precum şi traiectoria de acţiune predeterminată. Eraţi pregătit să petreceţi o oră stînd liniştit şi relaxîndu-vă citind. Vă organizaserăţi interior pentru asta. Dintr-o dată, totul se schimbă prin reacţia la stimulii exteriori care vă înconjoară.

De fapt vreau să subliniez următorul lucru: nu sînteţi *obligat* să răspundeţi la telefon. Nu sînteţi obligat să vă supuneţi. Puteţi *alege* să ignoraţi total telefonul care sună. Dacă vreţi, puteţi să alegeţi să continuaţi să staţi liniştit şi relaxat, menţinîndu-vă starea iniţială, *refuzînd să reacţionaţi* la acest semnal. Vizualizaţi bine această situaţie, pentru că s-ar putea să vă fie de mare ajutor în înfrîngerea stimulilor exteriori care vă pot deranja. Vizualizaţi-vă stînd liniştit, lăsînd telefonul să sune, ignorîndu-l şi nemişcîndu-vă la ordinul său. Deşi sînteţi *conştient* de ceea ce se întîmplă, nu vă mai pasă şi nu-l mai ascultaţi. De asemenea, imaginaţi-vă clar faptul că semnalul exterior în sine nu are nici o putere asupra dumneavoastră; nu vă poate mişca din loc. În trecut v-aţi supus lui, aţi reacţionat răspunzînd pur şi simplu din obicei. Dacă vreţi, puteţi să vă formaţi un nou obicei, adică să nu răspundeţi.

Observaţi de asemenea că faptul de a nu răspunde nu înseamnă „a face ceva", sau un efort, sau a se opune, sau a combate, ci doar „a nu face nimic" — ca relaxare de la a face. Pur şi simplu vă relaxaţi, ignoraţi semnalul şi lăsaţi ordinul neexecutat.

Cum vă puteţi condiţiona pentru a fi calm

Cam la fel, automatismele dumneavoastră se supun şi reacţionează la sunatul telefonului, dar şi la diverşi alţi stimuli exteriori.

Cuvîntul „condiţionare" în cercurile psihologice provine de la binecunoscutele experienţe ale lui Pavlov, care a „con-

diționat" un cîine să saliveze cînd aude clopoțelul, pentru că știe că urmează masa. Acest procedeu a fost repetat de multe ori. Întîi clopoțelul și cîteva secunde mai tîrziu hrana. Cîinele „a învățat" să reacționeze la clopoțel salivînd, pentru că anticipa hrana. Inițial, reacția avea o logică. Clopoțelul însemna că urmează hrana, drept care cîinele saliva. După ce acest proces a fost repetat de mai multe ori, cîinele a continuat să saliveze de cîte ori suna clopoțelul, indiferent dacă urma sau nu imediat hrana. Cîinele acum era „condiționat" să saliveze la cel mai mic sunet de clopoțel. Reacția lui nu mai avea nici un sens și nici un scop, dar el continua să reacționeze la fel din obicei.

Sînt o mulțime de „clopoței", de stimuli deranjanți în mediul nostru și de care am devenit condiționați, cărora le răspundem din obicei, indiferent dacă reacția are vreun sens sau nu.

De exemplu, mulți oameni au învățat să se teamă de străini, pentru că așa știu ei de la părinți, care le-au sugerat să nu aibă de-a face cu necunoscuții: „Nu acceptați bomboane de la necunoscuți", „Nu intrați în mașina unui necunoscut" etc. Reacția evitării străinilor are un scop pozitiv în prima copilărie. Mulți oameni însă continuă să nu se simtă în largul lor în prezența *oricărui* străin, chiar și atunci cînd știu că vine cu gînduri bune. Străinii devin „clopoței", iar reflexul învățat se transformă în frică, evitare și dorința de a fugi.

Altcineva poate reacționa defavorabil cînd se află într-o mulțime, într-un spațiu închis, într-un spațiu deschis sau în prezența unei autorități ca „șeful". Sentimentul indus va fi cel de frică și neliniște. În fiecare caz în parte, mulțimea, spațiul închis, spațiul deschis, șeful etc. acționează pe post de „clopoței", care avertizează: „E prezent un pericol, fugi, teme-te!" Din obicei, continuăm să reacționăm în felul învățat. Ne „supunem" clopoțelului.

Cum putem anula reflexele condiționate

Și totuși putem anula reflexele condiționate dacă ne învățăm să ne relaxăm în loc să reacționăm. Dacă vrem putem, ca

și în cazul telefonului, să învățăm să ignorăm „clopoțelul" și să stăm liniștiți „lăsîndu-l să sune". Un gînd-cheie pe care îl putem purta spre a-l folosi de cîte ori sîntem confruntați cu stimuli deranjanți, ar fi să ne spunem: „Telefonul sună, dar nu *trebuie* să răspund. Îl pot lăsa să sune pur și simplu." Acest gînd se va „adapta" imaginii dumneavoastră mentale în care vă vizualizați stînd liniștit, relaxat, nereacționînd, nefăcînd nimic, lăsînd telefonul să sune pur și simplu. Aceasta va atrage după sine o altă reacție similară într-o situație asemănătoare.

Dacă nu puteți ignora reacția — amînați-o

Procesul de anulare a unei condiționări poate fi dificil, mai ales la început, neputînd fi complet ignorat „clopoțelul", mai ales cînd sună neașteptat. În asemenea situații puteți obține aceleași rezultate finale — anularea condiționării — *amînînd* reacția dumneavoastră.

O femeie, căreia o să-i spunem Mary S., a devenit tot mai neliniștită și agitată în mulțime. Ea a reușit, practicînd tehnica închipuirii, să se imunizeze sau să se liniștească în raport cu stimulii deranjanți în majoritatea cazurilor. Și totuși, din cînd în cînd dorința de a fugi o copleșea.

„O mai ții minte pe Scarlett O'Hara din *Pe aripile vîntului*?", am întrebat-o. „Filozofia ei era «La asta am să mă gîndesc mîine»". Ea își putea păstra echilibrul interior și se putea adapta eficient mediului, în ciuda războiului, a focului, a molimelor și a iubirii neîmplinite, amînînd răspunsul, reacția.

Amînarea reacției frînează automatismele condiționării.

„Număratul pînă la zece" cînd sînteți tentat să vă înfuriați se bazează pe același principiu și este un sfat foarte bun — dacă numărați rar și realmente amînați răspunsul, și nu doar mai țineți puțin mînia în dumneavoastră ca să vă desfășurați și mai violent, bătînd cu pumnul în masă. „Reacția" la mînie constă în mai mult decît țipatul și bătutul cu pumnul în masă. Tensiunea mușchilor dumneavoastră este o reacție. Nu puteți „simți" emoția furiei sau frica dacă mușchii rămîn perfect re-

laxați. Așa încît, dacă amînați „furia" zece secunde, puteți bloca acest reflex automat.

Mary S. a reușit să-și înfrîneze frica de mulțime prin amînarea reacției. Cînd simțea că pur și simplu *trebuie* să fugă, își spunea: „Foarte bine, dar nu chiar în clipa asta. Mai stau cîteva minute. Refuz să mă supun în următoarele două minute."

Relaxarea formează un ecran psihic protector sau un tranchilizant

Este bine să aveți limpede în minte faptul că sentimentele noastre neplăcute, ca mînia, ostilitatea, frica, anxietatea, nesiguranța, sînt produse de propriile noastre reacții, și nu de ceva exterior. Reacția înseamnă tensiune. Lipsa de reacție înseamnă relaxare. S-a dovedit în mod științific, în laboratoare, prin experiențe, că nu poți simți mînia, frica, neliniștea, nesiguranța atîta vreme cît mușchii rămîn perfect relaxați. Toate acestea sînt în esență *sentimentele noastre*. Tensiunea musculară este o „pregătire pentru acțiune" sau o „pregătire pentru reacție". Relaxarea mușchilor aduce „relaxarea mentală" sau liniștea, respectiv o „atitudine relaxată". Practic, relaxarea este tranchilizantul natural care construiește un ecran psihic sau o umbrelă între noi și stimulii deranjanți.

Relaxarea fizică este un „dezinhibator" puternic din același motiv. În capitolul precedent, am învățat că inhibiția rezultă dintr-un feedback negativ excesiv sau dintr-o reacție excesivă la feedback-ul negativ. Relaxarea înseamnă că nu ai reacție, drept care, în timpul programului zilnic de relaxare, învățați să vă dezinhibați, dar și să vă furnizați tranchilizantul „la purtător", care vă poate însoți în activitățile zilnice. Protejați-vă de stimulii deranjanți, menținîndu-vă o atitudine relaxată.

Construiți-vă o încăpere mentală liniștită

„Dintotdeauna, oamenii și-au căutat un loc în care să se refugieze: casă la țară, pe malul mării sau la munte", spunea

Marc Aureliu. „Acesta este un însemn al oamenilor celor mai obișnuiți; este însă în puterea fiecăruia de a se retrage în sine. Căci nicăieri, nici în locul cel mai liniștit, nu scapi de griji, doar în sufletul tău. Îți găsești liniștea atunci cînd gîndurile sînt foarte pașnice. Liniștea nu e nimic altceva decît o bună ordine mentală. Acordați-vă acest refugiu permanent și vă veți reface..." (*Meditațiile lui Marc Aureliu*, traduse de George Long, Mount Vernon, New York, Peter Pauper Press)

În ultimele zile ale celui de-al doilea război mondial era comentată apariția președintelui Harry Truman, care a suportat stresul și încordarea mai bine decît oricare alt președinte anterior; această slujbă nu părea că l-a „îmbătrînit" sau l-a stors de vitalitate. Era remarcabil, mai ales avînd în vedere problemele cu care se confruntase ca președinte în vreme de război. Răspunsul lui era: „Am un bîrlog de vulpe în minte." De fapt voia să spună că, el fiind soldat, se refugia periodic în acest bîrlog ca să se protejeze, să se odihnească și să-și revină, în acest bîrlog al său mental neîngăduind să fie deranjat de nimic.

Camera dumneavoastră de decompresare

Cu toții avem nevoie de o încăpere liniștită, interioară, calmă precum un loc din adîncul oceanului, unde nimeni și nimic nu ne deranjează, indiferent cît de puternice ar fi valurile la suprafață.

Liniștita încăpere interioară, construită în imaginar, funcționează ca o cameră de decompresie mentală și emoțională. Ea vă depresurizează de tensiuni, griji, stres. Aici vă refaceți și vă puteți întoarce la munca de zi cu zi, mult mai pregătit să vă adaptați ei.

Convingerea mea este că fiecare personalitate are deja un asemenea loc în gînd, unde nu este niciodată deranjată sau incomodată, ca punctul matematic din centrul roții sau al axei, care rămîne întotdeauna pe loc. Noi trebuie să găsim acest cen-

tru liniştit interior şi să ne retragem acolo periodic ca să ne odihnim, să ne revenim şi să ne regenerăm.

Una dintre cele mai eficiente reţete pe care le-am dat vreodată pacienţilor mei a fost sfatul să înveţe să se întoarcă în acest colţişor liniştit. Una dintre cele mai bune căi pe care le-am descoperit intrînd în acest colţişor liniştit a fost construirea în imaginar a unei mici încăperi mentale. Mobilaţi-vă această cameră cu lucrurile care vă liniştesc cel mai bine: eventual un peisaj frumos, dacă vă plac tablourile; un volum cu versurile preferate, dacă vă place poezia. Zugrăveala pereţilor trebuie să aibă culoarea dumneavoastră favorită cea mai „plăcută", alegîndu-vă ceva liniştitor ca: albastru, verde deschis, galben, auriu. Încăperea trebuie mobilată simplu, nu trebuie să existe elemente care să vă distragă atenţia. Totul trebuie să fie într-o perfectă ordine. Simplitate, linişte, frumuseţe, acestea sînt cuvintele-cheie. Aici trebuie să se afle scaunul dumneavoastră preferat. De la fereastră puteţi vedea o superbă plajă, valurile care se rostogolesc la mal, dar pe care nu le auziţi, pentru că în camera dumneavoastră e foarte, foarte linişte.

Construiţi cu mare grijă această încăpere în imaginaţia dumneavoastră, ca şi cum v-aţi face o cameră adevărată. Familiarizaţi-vă cu atenţie cu fiecare detaliu.

Mica vacanţă zilnică

De cîte ori aveţi un moment liber peste zi, între întîlniri sau cînd sînteţi în autobuz, retrăgeţi-vă în camera dumneavoastră liniştită. De cîte ori începeţi să simţiţi tensiunea crescînd, sau că ceva vă grăbeşte sau vă chinuieşte, retrăgeţi-vă în încăperea dumneavoastră liniştită cîteva momente. Cîteva minute dintr-o zi foarte aglomerată vă vor răsplăti din plin. Nu este un timp pierdut, ci unul investit. Spuneţi-vă: „Am să mă odihnesc puţin în încăperea mea liniştită".

Apoi, în gînd, imaginaţi-vă cum urcaţi nişte scări spre această cameră. Spuneţi-vă: „Acum urc scările, acum deschid uşa, acum sînt înăuntru." În gînd, observaţi toate amănuntele liniştitoare şi odihnitoare. Vizualizaţi-vă stînd în fotoliul preferat, complet relaxat şi împăcat cu toată lumea. În această încăpere sînteţi în siguranţă, nimic nu vă atinge. N-aveţi de ce să vă faceţi griji. V-aţi lăsat grijile la baza scării. Nu trebuie să luaţi nici o hotărîre aici, nu trebuie să vă grăbiţi, nu trebuie să vă deranjaţi.

Aveţi nevoie de o oarecare cantitate de evazionism

Da, acesta este „evazionismul". Aşa poate fi definit şi somnul. Cînd mergi cu umbrela prin ploaie este tot o formă de evazionism. Construirea propriu-zisă a unei case în care să vă retrageţi din faţa vremii sau a elementelor naturii este tot o formă de evazionism. Şi vacanţa este. Sistemul nostru nervos are nevoie de aşa ceva. Îi trebuie o oarecare libertate şi protecţie împotriva bombardamentului continuu al stimulilor exteriori. Avem nevoie de o vacanţă anuală, unde să ne „recreem" fizic, să uităm de scene vechi, îndatoriri, răspunderi, „să fugim de toate".

Sufletul şi sistemul dumneavoastră nervos au nevoie de o cameră de odihnă, de recuperare, de protecţie, aşa cum trupul are nevoie de o casă reală, pentru aceleaşi motive. Încăperea liniştită mentală oferă sistemului dumneavoastră nervos o mică vacanţă zilnică. În momentul în care vă luaţi un „concediu" mental, lumea îndatoririlor de zi cu zi, a răspunderilor, a hotărîrilor şi a tensiunilor dispare, „scăpaţi de ea", retrăgîndu-vă mental în „încăperea fără tensiuni".

Imaginile sînt mai impresionante decît cuvintele pentru mecanismul dumneavoastră automat, mai ales dacă imaginea are întîmplător un puternic înţeles simbolic. O imagine mentală care mi s-a părut foarte eficientă este următoarea: „Făcînd o vizită la Parcul Naţional Yellowstone, aşteptam cu răbdare gheizerul «Old Faithful», care erupe aproape din oră în oră. Dintr-o dată, a apărut un şuvoi şuierător care semăna cu un boiler uriaş, a cărui supapă de siguranţă explodase. Un băieţel care stătea lîngă mine l-a întrebat pe tatăl lui: «Cum de face aşa?»

«Ei bine», i-a răspuns tatăl, «bănuiesc că Pămîntul Mamă e ca noi toţi. Se adună o anumită cantitate de presiune şi din cînd în cînd trebuie să o elimine ca să rămînă sănătos.»"

Nu-i aşa că ar fi minunat, mi-am spus eu, dacă şi noi oamenii am putea să „explodăm" fără urmări atunci cînd se adună o prea mare tensiune emoţională?

Eu nu aveam un gheizer şi nici o supapă de siguranţă în cap, dar aveam imaginaţie. Aşa încît am început să folosesc această imagine mentală pentru momentul în care mă retrăgeam în încăperea imaginară. Mi-am amintit gheizerul Old Faithful şi mi-am creat o imagine mentală a unei presiuni emoţionale care se adună în mintea mea şi se evaporă fără să-mi dăuneze. Încercaţi această imagine mentală şi în cazul dumneavoastră, atunci cînd sînteţi „extrem de tensionat". Ideea exploziei sau a erupţiei avea o putere asociativă la nivelul maşinăriei mele mentale.

„Curăţaţi" mecanismul dumneavoastră înainte de a prelua o nouă problemă

Dacă folosiţi o maşină de calculat sau un computer, trebuie să „curăţaţi" maşina de problemele anterioare înainte de a vă ocupa de una nouă. Altfel, cumva vechea problemă sau situaţie „intervine" în noua situaţie şi vă dă un răspuns greşit.

Acest exerciţiu de retragere vreme de cîteva momente în încăperea liniştită a minţii dumneavoastră poate face aceeaşi „curăţenie" la nivelul mecanismului dumneavoastră pentru succes, şi de aceea ajută foarte mult să îl practicaţi între îndatoriri, situaţii şi medii diferite, care presupun adaptări mentale, comportamente diferite şi „setări mentale".

Un exemplu foarte obişnuit de „preluare" sau de incapacitate de curăţire a mecanismului mental ar fi:

Un om de afaceri care îşi duce grijile de zi cu zi de la birou acasă. Tot timpul a fost chinuit, grăbit şi agresiv, gata să izbucnească. Poate că a existat şi o formă de frustrare care l-a făcut atît de iritabil. El a încetat să mai muncească fizic atunci cînd a ajuns acasă, dar a rămas cu urme ale agresivităţii, frustrării, grabei şi grijii de la serviciu. E în continuare pe cale să izbucnească şi nu se poate relaxa. Este foarte irascibil cu soţia sa şi cu familia. Se tot gîndeşte la problemele de la birou, deşi nu poate face nimic.

Insomnia sau grosolănia sînt adesea preluări emoţionale

Mulţi oameni se culcă gîndindu-se la griji în loc să se odihnească. Mental şi emoţional, încă încearcă să rezolve o situaţie atunci cînd nu este cazul să „facă ceva".

Peste zi, cu toţii avem nevoie de diferite tipuri de organizare emoţională şi mentală. Într-un fel vă abordaţi şeful şi altfel vorbiţi cu un client. Cînd abia aţi avut de-a face cu un client irascibil, trebuie să vă liniştiţi puţin înainte să treceţi la următorul. Altfel „veţi prelua" ceea ce nu se cade de la o situaţie la alta şi vă veţi descărca pe următorul.

O mare companie a descoperit că unul dintre şefi a răspuns fără să-şi dea seama la telefon cu un ton dur, furios şi ostil. Telefonul sunase în timpul unei şedinţe dificile sau cînd respectivul era frustrat şi ostil dintr-un alt motiv, drept care tonul ostil şi furios al vocii sale l-a surprins şi l-a jignit pe nevinovatul care sunase. Această companie îi sfătuia pe toţi şefii să facă o pauză de cîteva secunde şi să zîmbească înainte de a ridica telefonul.

„Preluările emoţionale" pot produce accidente

Companiile de asigurări şi alte agenţii care se ocupă de cauzele accidentelor au descoperit că preluările emoţionale pot produce multe accidente auto. Dacă şoferul tocmai s-a certat cu nevastă-sa sau cu şeful său, dacă s-a simţit frustrat de ceva sau pur şi simplu a trecut printr-o situaţie care a presupus un comportament agresiv, are o mult mai mare tendinţă la accidente. El preia la volan reacţii şi emoţii nepotrivite. De fapt, el nu este furios pe ceilalţi şoferi. Este ca o persoană

care se trezeşte dimineaţa dintr-un vis în care a fost extrem de furios. El îşi dă seama că nedreptatea respectivă s-a petrecut doar în vis. Dar este încă furios — punct!

Frica poate fi preluată în acelaşi fel.

Dar şi calmul poate fi preluat

Este util să ştim că şi sentimentele de prietenie, iubire, linişte, pace şi calm pot fi „preluate".

Este imposibil, aşa cum spuneam, să trăim sau să simţim furia, mînia, neliniştea atunci cînd sîntem complet relaxaţi, liniştiţi şi destinşi. Retragerea în „camera liniştită" devine astfel un mecanism de curăţire ideal în raport cu emoţiile şi dispoziţiile. Vechile emoţii se evaporă şi dispar. În acelaşi timp, trăiţi calmul, liniştea şi un sentiment de bine pe care de asemenea îl „preluăm" în activitatea imediată pe care o avem. Aceste clipe de linişte şterg pur şi simplu tăbliţa, ca să zic aşa, curăţă maşinăria şi vă oferă o pagină nouă, nescrisă, pentru ceea ce urmează.

Am practicat aceste momente de linişte atît imediat înainte, cît şi după operaţii. Operaţia presupune un mare grad de concentrare, calm şi control. Ar fi dezastruos să „preluăm" în timpul operaţiei graba, agresivitatea sau grijile personale. Drept care, îmi curăţ maşinăria mentală petrecînd cîteva momente complet relaxat în încăperea mea liniştită. Pe de altă parte, înaltul grad de concentrare, scopul propriu-zis şi ceea ce ne înconjoară sînt factori extrem de importanţi în timpul unei operaţii şi ar fi total nepotrivit să reacţionăm la fel într-o întîlnire mondenă, fie că este vorba de un interviu la cabinet sau de un mare bal. De aceea, înainte să plec de la o operaţie, petrec vreo două minute în încăperea mea liniştită, pentru a mă linişti nervos, ca să spun aşa, pregătindu-mă pentru altceva.

Concepeţi-vă propria umbrelă psihică

Practicînd tehnicile din acest capitol, vă puteţi concepe propria umbrelă psihică, ce vă va izola de stimulii deranjanţi, vă

va aduce mai multă linişte sufletească şi vă va ajuta să acţionaţi mai eficient.

Mai presus de toate, reţineţi şi fixaţi-vă în gînd faptul că adevărata *cheie* a problemei, indiferent dacă sînteţi tulburat sau liniştit, speriat sau echilibrat, *nu ţine* de stimulii exteriori, indiferent care ar fi ei, ci de *reacţia dumneavoastră. Propria dumneavoastră reacţie* vă „face" să vă fie frică, grijă, teamă. Dacă nu reacţionaţi deloc, ci pur şi simplu „lăsaţi telefonul să sune", nu vă puteţi simţi deranjat, indiferent ce s-ar întîmpla în jurul dumneavoastră. „Fiţi precum promontoriul de care se izbesc valurile şi care rămîne neclintit, cu toată furia apei ce-l înconjoară", spunea Marc Aureliu.

În Psalmul 91 apare povestea celui care s-a simţit în siguranţă chiar în mijlocul nopţii îngrozitoare, cînd era înconjurat de săgeţi ce veneau de pretutindeni, de molimi, de intrigi, de duşmani şi de primejdii (zece mii au pierit în jurul lui). El descoperise „locul ascuns" din sufletul său şi nu s-a mişcat de acolo, adică nu a mai reacţionat la „clopoţeii" groazei din jurul său. Din punct de vedere emoţional, i-a ignorat total. Aşa cum ne recomanda William James, să nu băgăm în seamă răul şi „întîmplările" nefericite, simţindu-ne fericiţi. Şi aşa cum spunea şi James T. Mangan, să nu băgăm deloc în seamă situaţiile adverse ce ne înconjoară, ci să ne găsim echilibrul.

În esenţă, dumneavoastră sînteţi un „actor" şi nu un „reactor". În această carte am tot vorbit despre *reacţia* şi *răspunsurile* potrivite în raport cu factorii înconjurători. Totuşi omul nu este primordial un „reactor", ci un „actor". Noi nu doar reacţionăm şi răspundem la factorii mediului înconjurător, precum o corabie care merge încotro bate vîntul. Noi sîntem fiinţe care urmărim un scop şi deci întîi de toate — ACŢIONĂM. Ne fixăm obiectivul şi ne alegem traiectoria. *După aceea*, în structura contextului urmăririi scopului, noi reacţionăm cît mai potrivit, adică în aşa fel încît să obţinem progrese în realizarea scopului final.

Dacă reacţia la feedback-ul negativ nu ne ajută să ne apropiem de obiectiv sau nu ne serveşte scopului final, atunci nu

are rost să reacționăm. Dacă reacția de orice fel ne abate de la drumul nostru sau îi este potrivnică, atunci lucrul cel mai potrivit este *să nu avem reacții.*

Stabilizatorul dumneavoastră emoțional

În aproape orice situație de urmărire a unui obiectiv, stabilitatea noastră interioară este în sine un scop important. Trebuie să fim sensibili la datele feedback-ului negativ care ne lămuresc atunci cînd am deviat de la traiectorie, pentru a putea s-o schimbăm și să mergem mai departe. Dar, în același timp, trebuie să facem corabia să plutească și să aibă un echilibru. Vaporul nostru nu trebuie izbit de stînci sau eventual chiar scufundat de orice val trecător și nici măcar de o furtună serioasă. Sau cum spunea Prescott Lecky: „Aceeași atitudine trebuie menținută independent de schimbările din mediul înconjurător."

Faptul că „lăsăm telefonul să sune" este o atitudine mentală care ne păstrează stabilitatea, echilibrul. Ne ajută să nu fim doborîți și aruncați de pe traiectorie sau „scuturați" prea tare de orice val întîlnit.

Nu vă mai luptați cu stafiile

Un alt tip de reacție nepotrivită care poate aduce griji, nesiguranță și tensiune este prostul obicei de a încerca să reacționăm afectiv la lucruri care nu există decît în imaginația noastră. Nemulțumiți cu reacția exagerată la stimulii minori efectivi care există în mediul înconjurător, mulți dintre noi creează stafii în gînd și reacționează afectiv la imaginile noastre mentale. În plus, pe lîngă factorii negativi care există cu adevărat în jur, ne impunem și opiniile negative: cutare sau cutare *s-ar putea* întîmpla; *și dacă* se întîmplă cutare și cutare. Cînd ne îngrijorăm, ne formăm imagini mentale contrare a ceea ce *poate* exista în jur sau se *poate* întîmpla. Atunci reacționăm negativ la aceste imagini, *ca și cum* ar exista în realitate. Nu uitați, sistemul dumneavoastră nervos nu distinge între experiențele reale și cele viu imaginate.

„Să nu faci nimic" este reacția cea mai potrivită în fața problemelor ireale

Din nou vă puteți liniști în raport cu acest tip de tulburare, nu prin ceva ce „faceți", ci prin ceea ce nu faceți, prin refuzul de a acționa. *În privința emoțiilor* reacția firească la imaginile de îngrijorare este ignorarea lor totală. Trăiți emoțional momentul prezent. Analizați mediul înconjurător și fiți tot mai conștient de ceea ce există cu adevărat în jur și reacționați la asta spontan. Pentru a face asta trebuie să acordați toată atenția la ceea ce se întîmplă acum. Trebuie să fiți cu ochii pe minge. Atunci reacția va fi potrivită și nu veți mai avea timp să observați sau să reacționați la mediul imaginar.

Trusa de prim-ajutor

Purtați cu dumneavoastră aceste gînduri ca un fel de trusă de prim-ajutor:

Tulburările interioare sau opusul liniștii provin aproape întotdeauna dintr-o reacție exagerată sau din cauza unei prea mari sensibilități, „reacția de alarmare". Creați-vă un tranchilizant „la purtător" sau un ecran psihic între dumneavoastră și stimulii care vă deranjează atunci cînd practicați „lipsa reacției" — sau lăsați telefonul să sune.

Vindecați toate vechile obiceiuri de reacție exagerată, anulați reflexele condiționate atunci cînd *amînați* reacția obișnuită, automată, negîndită.

Relaxarea este un tranchilizant natural. Ea înseamnă nereacționare. Învățați relaxarea fizică prin exerciții zilnice, după care, cînd veți avea nevoie să nu reacționați în activitățile zilnice, „procedați ca și cum" v-ați relaxa.

Folosiți tehnica acelei cămăruțe mentale liniștite, atît ca tranchilizant zilnic, de diminuare a reacției nervoase, cît și ca

procedeu de a curăţa mecanismul emoţional de emoţiile „pre-luate", care ar fi nepotrivite cu noile situaţii.

Nu vă mai speriaţi de moarte cu propriile imagini mentale. Nu vă mai luptaţi cu stafiile. Răspundeţi afectiv doar la ceea ce *există* aici şi acum şi ignoraţi restul.

EXERCIŢIU PRACTIC

Creaţi în gînd o imagine mentală vie a dumneavoastră, cum staţi liniştit, echilibrat, nemişcat, lăsînd telefonul să sune, aşa cum subliniam mai înainte în acest capitol. Apoi, în activităţile zilnice, „preluaţi" aceeaşi linişte, acelaşi echilibru, aceeaşi nemişcare, reamintindu-vă această imagine mentală. Spuneţi-vă „Voi lăsa telefonul să sune" de fiecare dată cînd sînteţi tentat să „vă supuneţi" sau să reacţionaţi la un clopoţel de teamă sau de nelinişte. După care, folosiţi-vă imaginaţia pentru a practica non-reacţia în diverse situaţii: imaginaţi-vă cum staţi liniştit şi nemişcat, în timp ce un coleg se agită de zor şi vorbeşte bombastic. Urmăriţi-vă cum treceţi în revistă îndatoririle zilnice una cîte una, calm, echilibrat, fără grabă, în ciuda tensiunilor unei zile aglomerate. Vizualizaţi-vă menţinînd aceeaşi traiectorie constantă stabilă, în ciuda diverşilor „clopoţei de grabă" şi „de tensiune" care vă înconjoară. Imaginaţi-vă în diverse situaţii care v-au supărat în trecut, numai că de data asta rămîneţi „fixat", potolit, echilibrat — prin faptul că nu reacţionaţi.

Termostatul dumneavoastră spiritual

Trupul dumneavoastră are inclus un termostat, el fiind un servomecanism în sine, care menţine temperatura fizică interioară la 36,6 grade Celsius, independent de temperatura din jur. Afară poate să fie un frig cumplit sau peste 40 de grade. Şi totuşi, trupul dumneavoastră îşi păstrează aceeaşi temperatură constantă de 36,6^{0}C. El poate funcţiona corect pentru că nu preia temperatura din jur. Indiferent că e rece sau cald, el îşi menţine aceeaşi temperatură.

Aveţi inclus şi un termostat spiritual, care vă dă posibilitatea să menţineţi un climat emoţional şi o anumită atmosferă, în ciuda a ceea ce vă înconjoară. Mulţi oameni nu folosesc acest termostat spiritual pentru că nu ştiu că există. Nu ştiu că aşa ceva e posibil şi nu înţeleg că *nu trebuie* să preia climatul exterior. Şi totuşi, termostatul spiritual este la fel de necesar pentru sănătatea emoţională şi binele dumneavoastră ca şi termostatul fizic pentru sănătatea fizică. Începeţi să-l folosiţi, practicînd tehnicile din acest capitol.

Cum puteți transforma o criză într-o șansă creatoare

Cunosc un tînăr jucător de golf care a avut niște rezultate remarcabile la nivel local și totuși nu a jucat niciodată într-un concurs important. Cînd juca singur sau cu prietenii sau atunci cînd miza era mică, reușea întotdeauna fără greș. Și totuși, de cîte ori era vreun concurs cît de cît mai important, nu dădea rezultate. Sau cum spun jucătorii de golf, „tensiunea îi venea de hac".

Și în cazul multor jucători de baseball se întîmplă să ajungă într-o situație în care „s-o zbîrcească". Pur și simplu „se blochează", își pierd controlul și parcă nu mai sînt în stare de nimic.

Pe de altă parte, mulți sportivi sînt mai buni tocmai cînd este situația tensionată. Aceasta parcă le dă altă putere și îi face să fie mai în formă.

Cei care dau randament în perioade de criză

De exemplu, John Thomas, de la Universitatea din Boston, recordmanul la săritura în înălțime, era adesea mult mai bun la concurs decît la antrenamente. În februarie 1960, Thomas a stabilit un nou record mondial la campionatul american sărind 2,16 m. La antrenamente nu depășise 2,06 m.

Același lucru este valabil și la unii jucători de baseball, drept care adesea impresarii preferă unul mediu, dar care se descurcă bine în „situațiile-limită".

Unui agent de vînzări i se poate întîmpla să nu mai poată scoate nici un cuvînt în prezența unui potențial client important. Talentul său pur și simplu îl părăsește. Un altul, în aceeași situație, „poate vinde în prostie". Situația respectivă îl stimulează, scoțînd la iveală aptitudini de care nici nu știa.

Multe femei sînt fermecătoare și grațioase cînd vorbesc cu o persoană sau cu un grup neprotocolar. În schimb, la o cină oficială, devin mute, stinghere și plicticoase. Același lucru se poate întîmpla și în orice altă întîlnire mondenă. Pe de altă parte, cunosc o doamnă care reușește să dea tot ce-i mai bun din ea doar stimulată de o ocazie importantă. Cînd iei cina doar cu ea pare o persoană oarecare. Nu are niște trăsături prea frumoase, fiind mai degrabă o ființă șleampătă. Totul însă se schimbă radical atunci cînd este vorba de o petrecere stilată. Stimulentul respectiv trezește ceva în ea care pur și simplu o aduce la viață. Ochii îi strălucesc, conversația este inteligentă și fermecătoare, pînă și trăsăturile chipului par a se schimba, devenind o femeie frumoasă.

Există studenți care se descurcă foarte bine la cursuri, în schimb se blochează la examene. Sînt alții care sînt oarecare la ore, dar devin extrem de buni la examene.

Secretul jucătorului „pe bani"

Diferența dintre toate aceste persoane nu constă în calitățile lor înnăscute. Depinde mai mult de *felul în care reacționează* în situațiile de criză.

O „criză" este o situație care te face om sau te distruge. Dacă reacționăm adecvat la o situație de „criză", putem chiar avea mai multă putere și înțelepciune ca de obicei. Dacă, dimpotrivă, reacționăm nepotrivit, criza ne poate face să ne pierdem controlul și aptitudinile de tot felul de care dispunem de obicei.

Așa-numiții jucători „pe bani" din sport, afaceri sau alte activități sociale sînt persoanele care reușesc mai bine în situații-limită, sînt stimulați de ele, adică persoane care au învățat, conștient sau inconștient, să reacționeze pozitiv în situațiile critice.

Ca să acționăm corect în situațiile de criză avem nevoie: (1) Să dobîndim anumite deprinderi în condițiile în care nu sîntem supramotivați. Ele trebuie practicate și în afara momentelor tensionate. (2) Trebuie să învățăm să reacționăm combativ în momentele de criză, și nu defensiv. Trebuie să reacționăm în raport cu stimulentul situației, și nu cu amenințarea; permanent trebuie să ne păstrăm viu în minte scopul pozitiv. (3) Trebuie să învățăm să evaluăm așa-numitele „crize" în adevărata lor perspectivă. Nu trebuie să facem din țînțar armăsar, dar nici să le minimalizăm atunci cînd devin o chestiune de viață și de moarte.

1. Exersați în afara momentelor tensionate

Chiar dacă învățăm rapid, nu învățăm bine în condiții de „criză". Aruncați un om în apă pînă peste cap și chiar dacă nu știe să înoate, criza în sine îi va da puterea să se salveze. Învață rapid și reușește *într-un fel sau altul* să înoate. Dar nu va putea fi niciodată un campion de înot. Șocul puternic și stupid i-a folosit ca să se salveze, dar îi va fi foarte greu să învețe să înoate mai bine de atît. Atunci cînd ar avea de înotat pe o distanță mai lungă, ar putea pieri pentru că ar interveni o nouă formă de criză reală.

Dr. Edward C. Tolman de la Universitatea din California, psiholog și expert în comportamentul animalelor, susține că atît animalele cît și oamenii au un fel de „hărți pentru creier" sau „hărți cognitive" pentru mediul înconjurător atunci cînd învață ceva. Dacă motivația nu este prea intensă, dacă nu este o criză suficient de puternică din care să învețe ceva, hărțile acestea sînt doar vagi. Dacă animalul este supermotivat, harta cognitivă devine una restrînsă. El învață o singură cale de rezolvare a problemei sale și, pe viitor, dacă această cale este blocată în vreun fel, animalul se simte frustrat și nu mai poate discerne căi alternative sau ocoluri. El își dezvoltă pur și simplu „o singură reacție" preconcepută și are tendința să-și piardă capacitatea de a reacționa spontan la o nouă situație. El nu poate improviza, ci poate doar urma un plan prestabilit.

Stările tensionate întîrzie învățarea

Dr. Tolman a descoperit că dacă șobolanii sînt lăsați să *învețe* și să *exerseze* în condiții de *non criză*, mai tîrziu se descurcă la fel de bine și în cele de criză. De exemplu, dacă șobolanilor li se permite să bîntuie de voie și să exploreze un labirint atunci cînd sînt bine hrăniți și li s-a dat destulă apă, dau *impresia* că n-au învățat nimic. Mai tîrziu totuși, dacă aceiași șobolani sînt băgați în labirint cînd sînt flămînzi, demonstrează că au învățat multe, îndreptîndu-se rapid și eficient spre ținta fixată. Foamea cu care se confruntă acești șobolani dresați reprezintă o formă de criză la care ei reacționează pozitiv.

Alți șobolani care au fost obligați să învețe labirintul în stare de criză — foamete și sete — nu s-au descurcat prea bine. Erau supramotivați și harta creierului lor s-a restrîns, s-a îngustat. Drumul „corect" spre scopul lor era prestabilit. Dacă acesta se bloca, șobolanii se simțeau frustrați și cu greu învățau unul nou.

Cu cît situația de criză sub care înveți este mai intensă, cu atît înveți mai puțin. Prof. Jerome S. Bruner de la Universitatea Harvard a pregătit două grupuri de șobolani care urmau să se descurce într-un labirint ca să-și găsească mîncarea. Unul dintre grupuri nu mîncase de 12 ore și a învățat labirintul din șase încercări. Cel de-al doilea grup, care nu mîncase de 36 de ore a avut nevoie de peste 20 de încercări.

Exercițiile pentru incendii simulează comportamentul la criză în situații de non-criză

Oamenii reacționează la fel. Cei care trebuie să învețe cum să iasă dintr-o clădire în flăcări au nevoie de un timp de două sau trei ore mai mare pînă învață drumul corect, decît dacă nu ar fi vorba de nici un foc. Unii nu învață deloc. Supermotivarea se interferează cu procesele raționale. Mecanismul automat de reacție este blocat de un efort mult prea susținut — o încercare prea concentrată. Aceasta seamănă oarecum cu „tremuratul la scop", iar capacitatea de a gîndi limpede se

pierde complet. Cei care totuşi reuşesc să iasă pînă la urmă din clădire au învăţat de fapt o reacţie foarte limitată. Dacă-i duceţi în altă clădire sau schimbaţi oarecum firul evenimentelor, ei vor reacţiona la fel de prost ca prima dată.

Puteţi însă să luaţi aceiaşi oameni şi să-i puneţi să exerseze o „fugă" cînd nu arde nimic. Pentru că nu este nici o primejdie, nu există nici un feedback negativ excesiv care să intervină în gîndirea clară sau în acţionarea corectă. Pur şi simplu ei ies calmi din clădire, eficient şi corect. După ce au făcut mai multe exerciţii, se poate conta că vor reacţiona la fel şi atunci cînd va fi într-adevăr un incendiu. Muşchii lor, nervii şi creierul au reţinut o „hartă" vastă, generală şi flexibilă. Atitudinea calmă însoţită de o gîndire limpede va fi „preluată" de la simplul exerciţiu la incendiul propriu-zis. Mai mult, vor învăţa cum să iasă din orice clădire şi cum să se adapteze în orice împrejurări. Ei nu sînt constrînşi de o reacţie rigidă, ci vor fi capabili să improvizeze — să reacţioneze spontan, indiferent de condiţii.

Morala este clară atît pentru oameni, cît şi pentru şoareci. Exersaţi fără a fi într-o situaţie tensionată şi veţi învăţa mai eficient, fiind apoi capabili să vă descurcaţi mai bine în situaţiile de criză.

Boxul cu umbra — o soluţie pentru echilibru

Dl Jim Corbett a făcut cunoscută expresia „boxul cu umbra". Cînd a fost întrebat cum reuşeşte să se controleze perfect şi cum s-a descurcat atît de bine în meciul cu John L. Sullivan, voinicul Bostonului, Corbett a răspuns că s-a pregătit dînd cu stînga în propria sa imagine din oglindă de peste zece mii de ori înaintea acestei întîlniri.

Gene Tunney a procedat la fel. Cu mulţi ani înainte să aibă meciul cu Jack Dempsey, el a boxat în gînd de peste o sută de ori cu Dempsey în încăperea sa personală. A adunat toate filmele cu meciurile mai vechi ale lui Dempsey şi le-a urmărit pînă ce a învăţat fiecare mişcare a sa. După care, a boxat cu umbra imaginîndu-şi că Dempsey este în faţa sa. Cînd Dempsey imaginarul făcea vreo mişcare, el şi-a exersat contralovitura.

Sir Harry Lauder, celebrul actor de teatru şi cinema scoţian, a recunoscut cîndva că repeta şi de zece mii de ori înainte să apară în faţa publicului. Lauder folosea de fapt stilul „boxului cu umbra", umbra fiind aici un public imaginar.

Billy Graham predica mlaştinilor cu chiparoase din Florida înainte de a deveni o personalitate marcantă în faţa unui public numeros. Majoritatea bunilor vorbitori au procedat similar, cel mai obişnuit fel de a-şi pregăti un discurs fiind acela de a-l ţine în faţa propriei imagini în oglindă. Am cunoscut pe cineva care punea 6–8 scaune goale şi-şi imagina că în ele stau oameni şi aşa îşi repeta discursul în faţa unui public imaginar.

Exerciţiile „la rece" dau rezultate mai bune

Cînd Ben Hogan concura în competiţiile de golf, avea un teren la el în dormitor şi exersa zilnic de unul singur, mişcînd crosa şi lovind o minge imaginară. Cînd Hogan ajungea pe terenul real, repeta în gînd mişcările înainte de a lovi mingea, după care se bizuia pe „memoria muşchilor" pentru a executa o lovitură corectă.

Unii sportivi fac antrenament în particular fără să fie supuşi nici unei tensiuni. Fie ei, fie antrenorii lor, refuză să îngăduie presei să participe la antrenamente şi nici nu dau nici o informaţie despre acestea, tocmai ca să-i protejeze de la orice formă de tensiune. Totul este aranjat în aşa fel încît antrenamentul să fie cît mai relaxat, cît mai destins, cît mai uman. Rezultatul este că ajung în concurs, deci teoretic în momentul de criză, fără să aibă nici un fel de emoţii. Ei devin un fel de „stane de piatră", imuni la orice fel de tensiune, nefăcîndu-şi griji despre cum vor juca, ci depinzînd de „memoria muşchilor" pentru a obţine diverse mişcări pe care le-au învăţat.

Tehnicile „boxului cu umbra" sau „a antrenamentului fără stres" sînt atît de simple, şi rezultatele atît de evidente, încît unii sînt înclinaţi să creadă că e vorba de un fel de magie.

Îmi amintesc, de exemplu, de o distinsă doamnă, care ani de zile s-a simțit foarte stingheră în lume. După ce a exersat tehnica „boxului cu umbra“ mi-a scris:

... Am exersat de peste 100 de ori o «intrare spectaculoasă» în living-ul meu unde nu se afla nimeni. Am mers și am dat mîna cu nenumărați musafiri imaginari. Am zîmbit și am avut ceva plăcut de spus fiecăruia și am exersat chiar cu glas tare. După care, am mers printre „musafiri“, stînd de vorbă cînd cu unul, cînd cu altul. Am exersat plimbatul printre ei, statul jos, vorbitul, totul cu grație și încredere în mine.

Nici nu știi ce fericită am fost — trebuie să recunosc că și surprinsă — să mă simt atît de bine la Balul lui G.T. M-am simțit relaxată și încrezătoare. Au apărut și cîteva situații pe care nu le anticipasem, pe care nu le repetasem, dar am descoperit că m-am descurcat admirabil. Soțul meu este convins că ai făcut o scamatorie cu mine...

Boxul cu umbra „poate deveni“ o formă de exprimare

Cuvîntul „exprimare“ înseamnă de fapt „scoatere la iveală“. Cuvîntul „inhibiție“ înseamnă sufocare și blocare. Exprimarea de sine este o scoatere în evidență, o scoatere la suprafață a puterilor, talentului și aptitudinilor sinelui. Înseamnă că vă aprindeți luminile și le lăsați să strălucească. Exprimarea de sine este o reacție „pozitivă“. Inhibiția este o reacție „negativă“. Ea sufocă exprimarea de sine, stinge tot, închide lumina.

În boxul cu umbra, exersați exprimarea de sine fără prezența factorilor inhibatori. Învățați să corectați mișcările. Vă formați o „hartă mentală“ care este păstrată la nivelul memoriei. Este vorba de o hartă vastă, generală și flexibilă. Cînd sînteți confruntat cu o situație de criză, cînd apare realmente o amenințare sau un factor care vă inhibă, ați învățat deja să acționați corect și cu calm. În mușchii dumneavoastră există o preluare, dar și la nivelul nervilor și al creierului, datorită exersării unei situații similare. Mai mult, pentru că ați învățat relaxat și fără tensiuni, veți putea face față ocaziei respective, improvizînd și acționînd spontan. În același timp, boxul dumneavoastră cu umbra creează o imagine mentală de sine care acționează corect și cu succes. Amintirea acestei imagini personale a reușitei vă ajută să acționați și mai bine.

Simularea trasului la țintă este secretul țintașului

Un novice în arta trasului la țintă va descoperi că poate ține arma perfect, fără s-o miște, atîta vreme cît nu trage cu ea. Cînd țintește cu o armă neîncărcată, mîna nu-i tremură. Cînd aceeași armă este încărcată și încearcă să puncteze, se instalează „tremuratul la scop“. Țeava puștii se mișcă necontrolat înainte și înapoi, cam la fel ca în situația în care încercați să băgați o ață în ac (vezi capitolul 11).

Pentru a depăși această situație, cei care vă învață să trageți vă recomandă să „simulați“ cît mai mult înainte de a reuși. Țintașul trage calm și în mod deliberat asupra unei ținte aflate pe perete. Calm și în mod deliberat, el dă atenție doar felului cum ține arma, dacă este armată sau nu, dacă trăgaciul este blocat sau nu. El învață bunele obiceiuri cu calm. N-are nici un motiv să tremure, pentru că nu este excesiv de prudent sau de neliniștit în privința rezultatelor. După mii de astfel de „simulări“, novicele va reuși să țină arma încărcată și să tragă, păstrîndu-și aceeași atitudine mentală și același calm prin care în mod deliberat face mișcările fizice.

Un prieten de-al meu a învățat să împuște prepelițe cam tot așa. Trăgea bine în mulaje de argilă, dar atunci cînd auzea prepelițele intra în panică și se supramotiva, ratînd aproape de fiecare dată. La următoarea încercare, după ce a exersat boxul cu umbra, în prima zi a folosit o pușcă neîncărcată. N-avea de ce să se agite prea tare, pentru că oricum nu putea să tragă. Nu era cazul să fie supermotivat cînd avea o armă goală. A „împușcat“ vreo 20 de prepelițe în ziua aceea cu o armă neîncărcată. După primele șase încercări, a scăpat de stres și trac. În ziua următoare chiar a omorît opt păsări, iar în final a ajuns să nimerească 15 prepelițe din 17 încercări.

Boxul cu umbra ajută să prinzi mingea

Nu demult, într-o duminică, am fost în vizită la un prieten de-al meu, care locuiește într-o suburbie a New York-ului. Băiețelul lui de zece ani visa să devină un mare star al base-

ball-ului. Se descurca destul de bine, dar nu nimerea mingea. De cîte ori tatăl lui arunca mingea, băiatul parcă înțepenea și o rata. Am hotărît să încercăm ceva. „Ești atît de nerăbdător să lovești mingea și te temi atît de tare că n-ai s-o faci, încît nici nu mai vezi bine", i-am spus. Toată această tensiune și neliniște intervenea în reflexele și chiar în vederea copilului, mușchii brațului neexecutînd comanda primită de la creier.

„În următoarele zece rînduri nici măcar nu încerca să lovești mingea. Nu încerca deloc. Ține bățul de baseball pe umăr, dar urmărește mingea cu *foarte* mare atenție. Fii cu ochii pe ea de cînd pleacă din mîna tatălui tău și pînă cînd ajunge la tine. Stai cît mai destins și uită-te doar cum trece mingea", i-am spus.

După zece asemenea încercări, l-am sfătuit: „Acum, un timp, uită-te la minge cum trece, ține bățul pe umăr, dar gîndește-te cum ai lua bățul și ai lovi mingea, zdravăn și la fix." După care, i-am zis să continue să „simtă același lucru" și să se uite atent după minge și să „lase" bățul să o lovească, fără să încerce s-o izbească prea tare. Băiatul a lovit mingea. După cîteva încercări mai ușoare, o lovea perfect și în felul acesta mi-am făcut un prieten pe viață.

Agentul de vînzări care exersa „fără vînzări"

Puteți folosi tehnica „lovirii mingii" și atunci cînd vindeți, predați sau conduceți o afacere. Un tînăr agent de vînzări mi s-a plîns că el pur și simplu îngheață cînd ajunge acasă la potențialii clienți. Marea lui problemă era incapacitatea de a replica prompt și adecvat obiecțiilor presupușilor clienți. „Cînd un posibil client pune o problemă sau comentează defavorabil produsul, nu știu întotdeauna ce să-i răspund", mi-a zis el. „Mai tîrziu îmi vin tot felul de idei legate de felul cum aș fi putut să contracarez obiecția."

I-am spus despre tehnica boxatului cu umbra și despre puștiul care a învățat să lovească mingea, lăsînd-o să treacă pe lîngă el. Am subliniat faptul că pentru a lovi mingea de baseball sau pentru a gîndi cum trebuie, trebuie să ai reflexe bune. Mecanismul automat al succesului trebuie să reacționeze automat și potrivit. O tensiune prea mare, o motivare excesivă, neliniștea la gîndul rezultatelor blochează mecanismul. „Tu te gîndești la un răspuns adecvat abia mai tîrziu, cînd te relaxezi și scapi de momentul tensionat. În momentul de față problema ta este că nu răspunzi rapid și spontan obiecțiilor pe care ți le «aruncă» posibilii clienți — cu alte cuvinte nu lovești mingea pe care ți-o aruncă virtualul client."

I-am spus ca mai întîi să-și imagineze mai multe interviuri — cum intră pur și simplu în casă, se prezintă clientului și îi arată marfa — după care să se gîndească la toate obiecțiile posibile, oricît de neașteptate ar părea și să le răspundă cu glas tare. După care, va exersa „cu bățul de baseball pe umăr" cu un client real. Urma să meargă pînă la capăt cu intențiile și scopurile sale, folosind însă doar „arma neîncărcată". Obiectivul acestei discuții cu clientul nu ar fi să-i vîndă — chiar ar trebui să se resemneze cu faptul că nu i se va face nici o comandă. Scopul vizitei este strict exersarea tehnicii „cu bățul de baseball pe umăr" și „cu arma neîncărcată".

Ca să-l citez, stilul de box cu umbra „a funcționat ca prin minune".

Cînd eram student, foloseam și eu tehnica boxului cu umbra, practicînd operații pe cadavre. Nefiind stresat în nici un fel, am avut multe de învățat și anume că un chirurg trebuie să fie calm, precaut, înțelept și asta a fost posibil pentru că am exersat într-o situație în care nu era o chestiune de viață și de moarte.

Cum poți să faci ca „enervările" să funcționeze în favoarea ta

Cuvîntul „criză" vine din grecește și înseamnă „punct decisiv", „în care trebuie să iei o hotărîre".

O criză este ca o răspîntie. Dacă o apuci pe un anumit drum îți poate fi mai bine, iar pe altul mai rău. În medicină „criza"

este un punct de cotitură în care starea pacientului fie se înrăutăţeşte şi atunci moare, fie se îmbunătăţeşte, şi atunci trăieşte.

Fiecare situaţie de criză are două soluţii. Într-o situaţie de egalitate şi avînd o poziţie favorabilă, un jucător de baseball poate în final să cîştige jocul şi să devină un erou sau să îl piardă şi să ajungă un nenorocit.

Hugh Casy, unul dintre cei mai calmi şi mai buni jucători de baseball ai tuturor timpurilor, a fost întrebat odată ce a gîndit atunci cînd a fost trimis să joace în momentul în care partida se afla în plină criză.

„Dintotdeauna m-am gîndit doar la *ce am să fac* şi *ce vreau să se întîmple*", a spus el. „Şi nu ce va face adversarul sau ce o să mi se întîmple." El mi-a spus că se va concentra asupra a ceea ce vrea să se întîmple şi că simţea că poate să o facă şi de obicei şi reuşea.

Această abordare este o altă cheie importantă a felului în care se poate reacţiona într-o situaţie de criză. Dacă ne putem menţine o atitudine combativă şi o reacţie puternică în loc să avem una negativă în prezenţa ameninţărilor şi a crizei, situaţia în sine poate deveni un stimulent care va scoate la iveală puteri nebănuite.

Acum cîţiva ani, în ziare a apărut povestea unui „uriaş", a unui negru care a reuşit ceea ce n-au fost în stare două maşini de intervenţie şi o grămadă de oameni. El a ridicat o grămadă de fiare salvîndu-l pe şofer, a reuşit să îndoaie cu mîna pedala de frînă sub care se prinsese piciorul şoferului. A stins cu mîinile goale focul care se aprinsese în cabina camionului. Mai tîrziu, cînd acest uriaş a fost găsit şi identificat, s-a dovedit că nu era deloc un uriaş. Charles Dennis Jones avea 1,85 m şi cîntărea 110 kg. Explicaţia extraordinarei sale fapte a fost: „Urăsc focul". Cu 14 luni înainte, fetiţa sa de 8 ani a ars de vie într-un incendiu la el acasă. („Omul nu ştie de ce este în stare", *Reader's Digest*, octombrie 1952.)

Am cunoscut un bărbat înalt dar destul de firav, care a reuşit să scoată din casă un pian, să-l tîrască trei trepte, să dea

colţul cu el şi să-l aducă pînă pe pajiştea din faţa casei, atunci cînd înăuntru izbucnise focul. Fusese nevoie de şase bărbaţi voinici ca să bage pianul în casă. Un bărbat destul de firav, stimulat de momentul de criză, a reuşit să-l scoată de acolo de unul singur.

2. Crizele dau putere

Neurologul J.A. Hadfield a făcut un studiu aprofundat al puterilor extraordinare — fizice, mentale, emoţionale şi spirituale — care ne vin în ajutor în momentele de criză.

> Ce minunat este cînd oamenii obişnuiţi ne sar în ajutor în momentele de criză. Noi trăim cu toţii nişte vieţi timide, făcîndu-ne mici în faţa îndatoririlor, pînă cînd sîntem obligaţi să ne implicăm şi atunci dintr-o dată se descătuşează nişte forţe nevăzute. Cînd trebuie să înfruntăm primejdia, apare curajul. Cînd sîntem puşi la încercare pe termen lung, descoperim că avem puterea să îndurăm. Iar cînd vreun dezastru ne face să trăim lucrurile de care ne temeam cel mai tare, ne găsim puterea să-i facem faţă. Din experienţă, ştim că atunci cînd sîntem confruntaţi cu situaţii speciale, *dacă le acceptăm cu încredere ne întărim puterea*, fiecare primejdie în parte sau dificultate aducînd după sine propria-i putere — „căci puterile îţi vor fi precum zilele ce le vei trăi"*.

Secretul constă într-o atitudine „de acceptare fără teamă a situaţiei" şi „de desfăşurare cu încredere a puterilor nebănuite". Asta înseamnă menţinerea combativităţii, a atitudinii direcţionate spre un scop şi nu apariţia unei abordări defensive, evazive sau negative, adică: „Orice s-ar întîmpla, mă pot descurca sau pot eu depăşi momentul în vreun fel", şi nu „Sper să nu se întîmple nimic".

Scopul trebuie să fie viu în minte

Esenţa abordării combative constă în orientarea spre un anumit scop. Trebuie să vă păstraţi viu în minte scopul pozitiv. Trebuie să aveţi intenţia să „depăşiţi" momentul de criză

---

* J.A. Hadfield, *Psihologia puterii*, New York, The Macmillan Co., 1919.

şi să vă atingeţi scopul. Trebuie să păstraţi scopul iniţial pozitiv şi să nu vă abateţi de la el, urmărind altele secundare, ascultîndu-vă dorinţa de a fugi, de a vă ascunde, de a evita totul în momentele de criză. Sau, cum spunea William James, abordarea trebuie să fie una „combativă", şi nu una de teamă şi fugă.

Dacă veţi reuşi asta, situaţia de criză în sine va acţiona ca un stimulent care va *descătuşa noi puteri* care să vă ajute să vă atingeţi scopul.

Lecky spunea că scopul emoţiei este „reîntărirea" sau o putere suplimentară, şi nu un semn de slăbiciune. El credea că exista o singură emoţie fundamentală, „încîntarea", aceasta manifestîndu-se cu teamă, mînie, curaj etc., în funcţie de scopurile interioare ale momentului respectiv — adică dacă sîntem dispuşi să ne organizăm în aşa fel încît să depăşim problema sau să fugim de ea sau s-o distrugem. „Adevărata problemă nu este controlul asupra emoţiei, ci controlul asupra alegerii de care depinde amplificarea emoţiei." (Prescott Lecky, *Coerenţa, o teorie a personalităţii*, New York Island Press)

Dacă intenţia dumneavoastră sau abordarea scopului ar fi mersul înainte şi beneficiul la maximum din situaţia de criză, victorie cu orice preţ în ciuda situaţiei potrivnice, atunci emoţia îşi va *amplifica* tendinţa, dîndu-vă mai mult curaj şi mai multă putere de a merge mai departe. Dacă pierdeţi din vedere scopul iniţial şi el se transformă într-o fugă din faţa crizei sau într-o refugiere în trecut în încercarea de a o evita, atunci şi această tendinţă de fugă va fi amplificată şi veţi cunoaşte frica şi neliniştea.

Nu confundaţi emoţia cu frica

Mulţi oameni au făcut greşeala de a interpreta emoţia ca pe o formă a fricii sau a neliniştii, deci ca o dovadă a inadaptabilităţii.

Orice persoană normală care e destul de inteligentă să înţeleagă o anumită situaţie „are emoţii" înaintea momentului

de criză. Pînă ce nu este direcţionată spre un scop, emoţia nu este nici frică, nici nelinişte, nici curaj, nici încredere, nimic altceva decît o emoţie acumulată şi exacerbată la nivelul „boilerului" dumneavoastră. *Nu* este un semn de slăbiciune. Este un semn de putere suplimentară care va fi folosită *aşa cum veţi dori dumneavoastră*. Jack Dempsey avea asemenea emoţii înaintea unui meci de box, încît nu se putea bărbieri. Nu putea sta nici jos, nici în picioare. Totuşi el nu-şi interpreta emoţia ca pe o formă a fricii. El nu *hotăra* că ar trebui să fugă din cauza asta. Mergea mai departe, folosindu-şi emoţia ca loviturile lui să fie dinamită.

Actorii cu experienţă cunosc această senzaţie dinaintea spectacolului. Ei socotesc că este un semn bun. Mulţi dintre ei chiar se „montează" deliberat să aibă emoţii înainte să intre pe scenă. Un soldat cu adevărat bun este cel care „are emoţii" înainte de a intra pe cîmpul de luptă.

La curse, mulţi pariază pe caii care par cei mai „emotivi" înainte să pornească. Şi dresorii ştiu că un cal care are emoţii, „se aprinde" înainte să înceapă cursa, poate alerga mai bine ca oricînd. E nimerită expresia „se aprinde". Această emoţie pe care o simţi înaintea unui moment de criză este ca un „foc interior" şi trebuie interpretat ca atare.

Nu demult am întîlnit în avion un tip pe care nu-l mai văzusem de nu ştiu cîţi ani. În decursul conversaţiei l-am întrebat dacă mai ţine conferinţe ca în trecut. El a răspuns că da, dar că într-adevăr şi-a schimbat meseria, tocmai pentru a putea ţine mai multe conferinţe şi acum are cam una pe zi. Ştiindu-i slăbiciunea pentru vorbitul în public, i-am spus că probabil e foarte bine că şi-a ales această nouă profesie. „Da", mi-a răspuns el, „într-un fel e bine, dar nu total. Nu mai ţin nişte conferinţe la fel de interesante ca pînă acum. Vorbesc atît de des, încît a devenit un reflex pentru mine şi nu mai simt acea emoţie în stomac care îmi garantează că o să mă descurc bine."

Unii au asemenea emoţii în timpul unui examen scris încît nici nu mai pot gîndi bine sau chiar le tremură creionul în

mînă. Pe alții îi cuprinde o asemenea frenezie, încît „se autodepășesc", funcționînd mai bine ca niciodată. Li se ascute memoria și nu emoția în sine face ca lucrurile să fie altfel ca de obicei, ci *felul cum este folosită.*

3. „Ce se poate întîmpla în cel mai rău caz?"

Mulți au tendința să amplifice potențiala „pedeapsă" sau posibilul „eșec" care ar decurge dintr-o situație de criză. Ne folosim imaginația împotriva noastră și facem din țînțar armăsar. Sau nu ne folosim imaginația ca să „vedem" în ce constă *de fapt* situația, ci reacționăm fără să ne gîndim, conform obiceiului, *ca și cum* totul ar deveni o amenințare, o chestiune de viață și de moarte.

Ca să înfruntați *o criză reală*, trebuie multă emoție. Emoția poate fi folosită ca un avantaj în momentul de criză. Și totuși, dacă supraestimați pericolul sau dificultatea sa, dacă reacționați la o informație greșită, distorsionată sau nerealistă, veți declanșa o emoție mult mai mare decît e necesar. Amenințarea reală este mult sub ceea ce ați estimat și atunci emoția nu poate fi folosită cum trebuie. Ea nu poate fi „eliminată" printr-o acțiune creatoare. De aceea ea rămîne interioară, se închide în dumneavoastră și asta dă „tracul". Excesul emoțional poate dăuna, tocmai pentru că este nepotrivit situației.

Filozoful și matematicianul Bertrand Russell povestea despre o tehnică pe care o folosea ca să diminueze emoția excesivă:

> Cînd vă amenință o nenorocire, gîndiți-vă serios și conștient ce vi se poate întîmpla în cel mai rău caz. O dată înfruntată această nenorocire, găsiți motive serioase ca să vă spuneți că n-o să fie un dezastru chiar așa de mare. Asemenea motivații există întotdeauna, pentru că și lucrul cel mai îngrozitor care vi se poate întîmpla nu poate avea o dimensiune cosmică. După ce ați analizat cu atenție lucrurile cele mai cumplite care se pot întîmpla și v-ați spus cu convingere: „Ei, la urma urmei, nici nu contează prea tare", veți constata că îngrijorarea scade în foarte mare măsură. S-ar putea să fie nevoie să repetați această tehnică de mai multe ori, dar în final, dacă nu ați omis nimic din posibilul deznodămînt negativ, veți constata că îngrijorarea va dispărea complet și va fi înlocuită de un fel de euforie. (Bertrand Russell, *Cucerirea fericirii*, New York, Liveright Publishing Corporation).

Cum și-a găsit Carlyle curajul

Carlyle a demonstrat cum aceeași metodă i-a schimbat punctul de vedere dintr-un „veșnic nu" într-un „veșnic da". El trecea printr-o perioadă de profundă disperare spirituală

> Principiile mele călăuzitoare erau blocate. Eram într-o dispoziție sumbră și aveam impresia că nu mai strălucește nici o stea pe cer... Universul era doar o mașinărie enormă, moartă și incomensurabilă, care se învîrtea într-o indiferență totală și mă zdrobea bucățică cu bucățică.

Apoi, în mijlocul acestui faliment spiritual, a apărut un nou stil de viață.

> Și m-am întrebat: „De ce mi-era așa de frică? De ce mă comportam ca un laș care tremură din toate încheieturile? Ajunsesem ceva indescriptibil. Care să fi fost lucrul cel mai cumplit care mi se mai putea întîmpla? Moartea? Ei bine, Moartea: să fie oare acea durere, agonia ce ți-e făcută de diavol sau de om! Chiar n-ai curaj? Nu ești în stare să suferi nici un pic? Tu, Copil al Libertății, tu, Paria, te lași călcat în picioare și distrus? Ei bine, nu. Mă voi lupta. Te voi desfide."
>
> Și astfel, gîndurile mi se îngrămădeau în minte de parcă îmi ardeau sufletul. M-am scuturat de Frică pentru totdeauna. Devenisem puternic. Mă cuprinsese o putere necunoscută. Devenisem un spirit, aproape un zeu. Din acel moment nu m-am mai simțit nefericit. Nici Frica, nici Necazul nu m-au mai stăpînit, lăsînd loc indignării și sfidării. (Th. Carlyle, *Croitorașul cel viteaz*)

Russell și Carlyle ne învață cum să ne menținem combativitatea, atitudinea hotărîtă și drumul spre scopul stabilit, chiar și în prezența celor mai grave și mai reale amenințări și primejdii.

Țînțarul și armăsarul

Și totuși mulți dintre noi ne permitem să fim „deviați" de la traiectorie de amenințări minore sau imaginare pe care

vrem să le interpretăm drept chestiuni de viață și de moarte sau drept situații-limită.

Cineva spunea că cel mai adesea ulcerul apare pentru că facem din țînțar armăsar.

Un agent de vînzări care merge la un potențial client important se poate comporta ca și cum ar fi o problemă de viață și de moarte.

O fată care merge pentru prima dată la bal poate reacționa ca și cum s-ar duce să fie judecată și condamnată pe viață.

Mulți dintre cei care dau examene pentru slujbe se comportă ca și cum ar fi „speriați de moarte" ș.a.m.d.

Poate că acest sentiment de „pe viață și pe moarte" care intervine în orice situație critică este o rămășită din trecutul nostru îndepărtat, cînd „eșecul" omului primitiv era cel mai adesea sinonim cu „moartea".

Independent de originea sa, din experiența multor pacienți am înțeles că poate fi vindecat dacă situația este analizată cu calm și logică. Întrebați-vă: „Ce mi se poate întîmpla în cel mai rău caz dacă nu reușesc?" Și nu reacționați automat, orbește și ilogic.

Ce aveți de pierdut?

La o analiză atentă se va demonstra că majoritatea așa-ziselor „momente de criză" zilnice nu sînt deloc chestiuni de viață și de moarte, ci *ocazii* de a merge mai departe sau de a sta pe loc. De exemplu, ce i se poate întîmpla în cel mai rău caz unui agent de vînzări? Fie că va primi o comandă și o să-i fie și mai bine — fie că nu va primi nici o comandă și n-o să-i fie mai rău decît cînd a venit la client. Cel care dă examen pentru slujbă fie o obține, fie nu. Dacă n-o obține, va fi în aceeași situație ca pînă atunci. Ce i se poate întîmpla în cel mai rău caz unei tinere domnișoare dacă va rămîne ca înainte de bal, adică relativ necunoscută, și nu va stîrni un val de interes în lumea mondenă?

Puțini oameni își dau seama cît de puternică poate fi o simplă schimbare de abordare. Un agent de vînzări pe care îl cunosc și-a dublat cifra de afaceri după ce a reușit să-și schimbe stilul de abordare, nemaitemîndu-se și nemaiintrînd în panică, renunțînd la remarca „De asta depinde totul" și abordînd-o pe o alta: „Am totul de cîștigat și nimic de pierdut".

Actorul Walter Pidgeon povestea cum prima lui apariție în public a fost o cădere totală. Era pur și simplu „speriat de moarte". Și totuși, între actele piesei, a încercat să gîndească logic, spunîndu-și că deja a dat greș, deci nu mai are nimic de pierdut. Dacă ar fi renunțat complet la actorie, într-adevăr ar fi fost un ratat total, deci nu mai avea de ce să-și facă griji că se întorcea pe scenă. A început actul doi, era perfect relaxat și sigur pe el și a fost un triumf.

Mai presus de toate deci nu uitați că de fapt cheia tuturor situațiilor de criză sînteți chiar DUMNEAVOASTRĂ. Exersați și învățați tehnicile simple din acest capitol și veți reuși, ca și alții cu sutele care au reușit înaintea dumneavoastră, să faceți momentele de criză să vă fie *favorabile*, transformîndu-le într-o ocazie creatoare.

Cum puteţi obţine „sentimentul învingătorului"

Mecanismul dumneavoastră creator automat este teleologic, adică el funcţionează în raport cu scopurile şi rezultatele finale. Cînd îi furnizaţi un scop definit de îndeplinit, vă puteţi baza pe sistemul de ghidare automată care vă va duce la obiectivul fixat mult mai bine decît aţi putea „dumneavoastră" s-o faceţi printr-o gîndire conştientă. *Dumneavoastră* furnizaţi scopul, gîndindu-vă la rezultatele finale. Mecanismul dumneavoastră automat furnizează apoi „mijloacele prin care". Dacă muşchii dumneavoastră trebuie să facă o mişcare pentru a obţine rezultatul final, mecanismul automat îi va ghida mult mai corect şi mai delicat decît aţi putea s-o faceţi dumneavoastră prin „gîndire". Dacă aveţi nevoie de idei, mecanismul dumneavoastră automat vi le va furniza.

Aveţi în vedere posibilităţile

Pentru aceasta, „dumneavoastră" trebuie să furnizaţi scopul. Pentru a furniza un scop capabil să declanşeze mecanismul dumneavoastră creator trebuie să vă gîndiţi la rezultatul final *ca o posibilitate actuală. Posibilitatea* scopului trebuie să fie percepută atît de clar încît să devină „reală" în raport cu creierul dumneavoastră şi cu sistemul nervos. Atît de reală, astfel ca sentimentele să fie atît de vii încît să pară că scopul a fost deja atins.

Nu e atît de greu sau ceva mistic, cum pare la prima vedere. Fiecare facem asta zilnic. De exemplu, ce rost are să ne îngrijorăm în legătură cu nişte rezultate nefavorabile însoţite de

nelinişte, inadaptare sau chiar umilinţe? Noi am mai trăit aceleaşi emoţii în cazuri de eşec. Vizualizăm eşecul şi nu vag, în termeni generali, ci viu şi în detaliu. Ne repetăm imaginile eşecului iar şi iar. Căutăm în memorie imaginile eşecurilor trecute.

Nu uitaţi ce am subliniat mai înainte. Creierul şi sistemul nervos nu sesizează diferenţa dintre experienţa „reală" şi una *viu imaginată*. Mecanismul nostru creator automat acţionează şi reacţionează conform mediului, împrejurărilor şi situaţiilor. Singura informaţie disponibilă referitoare la mediu, împrejurări şi situaţie este că *dumneavoastră credeţi că sînt reale.*

Sistemul dumneavoastră nervos nu poate distinge „eşecul real" de eşecul imaginar

Dacă ne oprim prea mult asupra eşecului şi ni-l imaginăm permanent în cele mai mici amănunte, el devine ceva „real" pentru sistemul nostru nervos şi vom trăi eşecul.

Pe de altă parte, dacă păstrăm viu în minte scopul pozitiv şi ni-l imaginăm suficient de viu cît să-l facem „real", socotindu-l un fapt împlinit, vom trăi „sentimentul învingătorului": încrederea în sine, curajul şi credinţa ne vor ajuta să reuşim ceea ce dorim.

Noi nu avem cum să ne uităm în mod conştient în mecanismul nostru creator şi vă vedem dacă se îndreaptă spre succes sau spre eşec. Îi putem însă hotărî prin sentimentele noastre „direcţia actuală". Cînd îl „direcţionăm pentru succes", trăim „sentimentul învingătorului".

Fixaţi-vă maşinăria pentru succes

Dacă există un secret simplu în funcţionarea mecanismului dumneavoastră creator subconştient, acela este un apel spre evocarea *sentimentului de succes*. Cînd simţiţi că aţi reuşit şi sînteţi încrezător, veţi acţiona în direcţia succesului. Cînd sentimentul este suficient de puternic nu aveţi cum să greşiţi.

„Sentimentul învingătorului" în sine nu este o *cauză* a acționării în direcția succesului, ci mai curînd un semn sau un simptom că ne îndreptăm spre succes. Este mai degrabă ca un termometru care nu produce căldură în cameră, ci o măsoară. Putem folosi acest termometru cît se poate de practic. Nu uitați: cînd trăiți sentimentul învingătorului, mecanismul interior *este* setat pentru succes.

Un prea mare efort poate distruge spontaneitatea acțiunii. Este mult mai ușor și mai eficient să definim simplu scopul sau rezultatul final. Vizualizați-l clar și viu, apoi captați *sentimentul* pe care l-ați trăit atunci cînd scopul dorit a fost deja împlinit. Abia atunci veți acționa spontan și creator. După care puteți folosi puterile subconștientului. Din acel moment mașinăria dumneavoastră internă este pornită pe drumul succesului: pentru a vă ghida în corectarea mișcărilor musculare; pentru a vă furniza ideile creatoare; și pentru a face orice altceva este necesar ca scopul să devină un fapt împlinit.

Cum a fost cîștigat un concurs de golf prin acest sentiment al învingătorului

Dr. Cary Middlecoff scria în aprilie 1956 în revista *Esquire* că „Sentimentul învingătorului" este de fapt secretul oricărui campionat de golf. „Cu patru zile înainte să încep concursul, am simțit că sigur voi cîștiga acest campionat", spunea el. „Simțeam că fiecare mișcare pe care o fac mă ajută să ajung în vîrf, îmi reglează mușchii într-o poziție perfectă ca să lovesc mingea exact cînd vreau. Am simțit că mă cuprinde acest sentiment minunat. Știam că nu-mi schimbasem în nici un fel stilul, iar picioarele erau în poziția obișnuită. Dar era *ceva în felul în care am simțit atunci văzînd deja în fața ochilor cît se poate de limpede cupa care parcă fusese tatuată în creierul meu. Nu-mi rămînea altceva de făcut decît să rotesc crosa și să las lucrurile să meargă de la sine.*"

Middlecoff spune mai departe că acest sentiment al învingătorului este „secretul oricărui bun jucător de golf"; în momentul în care mingea este bine plasată și ai controlul absolut, ai impresia că deții și acel element inefabil numit „noroc".

Don Larsen, cel mai mare jucător de baseball din Campionatul Mondial, spunea că în noaptea anterioară marelui succes a avut „un sentiment nebunesc" că a doua zi va juca perfect.

Acum cîțiva ani, ziarele sportive au scris cu litere de o șchioapă în toată țara despre cum a jucat Johnny Menger de la Georgia Tech într-un meci extrasezon de fotbal american. „De cum m-am trezit, am simțit că o să am o zi excelentă", spunea Menger.

„Deși e greu, rănile pot fi vindecate"

E ceva magic în acest „sentiment al învingătorului". Poate îndepărta obstacole și alunga imposibilul. Poate folosi erorile și greșelile pentru a împlini succesul. J.C. Penney povestește ce a spus tatăl lui pe patul morții: „Știu sigur că Jim va reuși în viață." Din acel moment, Penney a simțit că va reuși, deși nu avea avere, bani sau școală. Lanțul de magazine al lui J.C. Penney a fost construit în niște împrejurări imposibile și în niște momente descurajante. Și totuși, de cîte ori se simțea descurajat, Penney își amintea premoniția tatălui său și „simțea" că poate face față problemei cu care este confruntat.

După ce a făcut avere, a pierdut-o la o vîrstă la care alții s-ar fi retras de mult din afaceri. S-a trezit fără nici un ban, fără pensie, fără nici un motiv palpabil pentru care să mai spere ceva. Dar din nou și-a adus aminte cuvintele tatălui său și și-a recăpătat sentimentul învingătorului, care devenise o obișnuință la el. Și-a reconstruit averea și în cîțiva ani a avut și mai multe magazine.

Henry J. Kaiser spunea: „Cînd am de făcut o treabă dură, dar stimulatoare, caut o persoană care să fie entuziastă și optimistă și care-și înfruntă problemele zilnice cu însuflețire, care dă dovadă de curaj și imaginație și care știe să-și planifice cu grijă totul, spunîndu-și: «Deși e greu, rănile pot fi vindecate»."

Cum a reușit Les Giblin cu ajutorul sentimentului învingătorului

Les Giblin, fondatorul celebrei Clinici de Relații Umane Les Giblin și autorul cărții *Cum să ai putere și încredere în relațiile cu ceilalți*, a citit acest capitol în forma inițială, după care mi-a spus cum imaginația, în combinație cu sentimentul învingătorului, au făcut minuni în propria sa carieră.

Les a fost inițial agent de vînzări și apoi director de vînzări. A lucrat și la un serviciu de relații publice și și-a cîștigat reputația de expert în relațiile umane. Își iubea mult meseria, dar voia să se desfășoare cu adevărat în acest domeniu. Îl interesau oamenii și după ani de studiu teoretic și practic a socotit că are niște răspunsuri la problemele care intervin cel mai adesea între oameni. Voia să țină conferințe despre relațiile umane. Principalul obstacol era însă lipsa lui de experiență ca vorbitor în public. Les mi-a spus:

Într-o noapte stăteam în pat și mă gîndeam la marea mea dorință. Nu aveam experiență de conferențiar, pentru că mă adresasem doar unor grupuri restrînse de agenți de vînzări. În timpul armatei fusesem instructor, și deci mai avusesem un contact de acest gen. Numai ideea de a apărea în fața unui public numeros mă speria de moarte. Nu-mi puteam imagina că aș putea reuși așa ceva. Și totuși, le vorbeam cu ușurință agenților de vînzări. Mă adresasem fără probleme și grupurilor de soldați. Cum stăteam eu așa în pat, am încercat să retrăiesc sentimentele succesului și ale încrederii pe care le-am avut cînd m-am adresat acestor mici grupuri. Mi-am amintit toate amănuntele care au însoțit acea senzație de echilibru. Apoi, în gînd, m-am vizualizat stînd în fața unui public uriaș și vorbind despre relațiile umane și din nou am avut sentimentul de echilibru și de încredere în mine, ca în cazul grupurilor restrînse. Mi-am imaginat pînă în cele mai mici amănunte cum aș sta acolo. Îmi simțeam picioarele pe podea și vedeam expresia celor din sală și le auzeam aplauzele. Mă vedeam cum vorbesc cu succes, reușind totul cu bine.

Am simțit un declic. Jubilam. În clipa aceea am simțit că pot s-o fac. Reușisem să transfer sentimentul de încredere și de succes din trecut în imaginea carierei mele viitoare. Sentimentul succesului era atît de puternic și real încît am știut imediat că voi fi în stare. Am căpătat acel «sentiment al învingătorului» care nu m-a mai părăsit niciodată. Deși nu părea să mi se deschidă nici o ușă atunci și visul meu era aproape imposibil, în mai puțin de trei ani am văzut visul adeverindu-se aproape în aceleași amănunte cum mi-l imaginasem. Din pricina faptului că eram relativ necunoscut și deoarece nu aveam experiență, nu m-a acceptat nici o agenție de impresariat. Asta n-a fost însă un impediment. M-am descurcat singur și așa procedez și acum. Am chiar mai multe cereri decît posibilități.

Astăzi Les Giblin este o autoritate recunoscută în domeniul relațiilor interumane. Cîștigă cîteva sute de mii de dolari într-o singură seară. Peste 200 dintre cele mai importante corporații americane i-au plătit mii de dolari ca să organizeze clinici de relații umane pentru angajații lor. Cartea sa *Cum să ai încredere și putere* a devenit un punct de referință în domeniu. Și totul a început cu o imagine în gînd și cu „sentimentul învingătorului".

Cum explică știința acest sentiment al învingătorului

Știința ciberneticii aduce o nouă lumină asupra felului cum acționează sentimentul învingătorului. V-am prezentat anterior servomecanismul electronic și felul cum își utilizează datele înmagazinate, foarte asemănător de altfel cu memoria umană, „amintindu-și" acțiunile reușite și repetîndu-le.

Dobîndirea unor aptitudini este în mare parte o chestiune de exercițiu, de greșeli succesive pînă ce un număr de „lovituri" sau acțiuni reușite sînt înregistrate în memorie.

Ciberneticienii au construit ceea ce ei numesc „șoarecele electronic", care-și găsește singur drumul prin labirint. Prima dată șoricelul face multe greșeli, se izbește de pereți și de obstacole. Dar de cîte ori se lovește, se întoarce cu 90 de grade și încearcă iar. Dă în alt perete și se întoarce iar și merge mai departe. În cele din urmă, după multe, multe greșeli, opriri și întoarceri, șoricelul reușește să iasă din labirint. Șoricelul electronic totuși „își amintește" întoarcerile pe care le-a făcut cu bine și data următoare reproduce și „reia" aceste mișcări reușite, izbutind să ajungă la capătul labirintului mult mai rapid și mai eficient.

Obiectivul oricărei activități practice este să facă încercări repetate, să corecteze permanent greșelile, pînă ce marchează o „lovitură". Cînd obține un tipar al succesului, întreaga acțiune de la un cap la altul este înmagazinată nu doar în ceea ce noi numim în mod conștient memorie, ci și în nervi și țesuturi. Expresiile obișnuite sînt uneori foarte intuitive și descriptive. Cînd spunem „Simt eu în oase că am să reușesc" nu sîntem departe de adevăr. Cînd dr. Cary Middlecoff spunea „A fost ceva în felul în care am simțit și care m-a ajutat să văd cupa limpede ca *tatuată în creier*", fără să-și dea seama descrie foarte potrivit cel mai recent concept științific asupra a ceea ce se întîmplă în mintea omenească cînd învățăm, ne amintim sau ne imaginăm.

Cum înregistrează creierul succesul sau eșecul

Conform adevăraților experți în domeniul fiziologiei creierului, ca dr. John C. Eccles și Sir Charles Sherrington, cortexul este compus din 10 miliarde de neuroni, fiecare avînd numeroase prelungiri („ca niște fire de legătură") care formează sinapsele (legături electrice) dintre neuroni. Cînd gîndim, ne amintim sau ne imaginăm, acești neuroni descarcă un curent electric care poate fi măsurat. Cînd învățăm ceva sau trăim ceva, niște neuroni formează un „lanț" (sau marchează un tipar), care este înfipt în țesutul creierului. Acest „tipar" nu e de natură fizică, ci mai mult de natură „electrică" — legăturile electrice dintre diverși neuroni fiind oarecum similare unui tipar magnetic înregistrat pe bandă. Același neuron poate fi parte din oricîte tipare separate, distincte, ceea ce dă acea capacitate aproape nelimitată a creierului uman de a învăța și de a-și aminti.

Aceste tipare sînt înmagazinate în țesutul creierului pentru a fi folosite mai tîrziu și sînt reactivate de cîte ori ne amintim o experiență a trecutului.

Dr. Eccles spunea: „Profunzimea intercomunicării dintre celulele materiei cenușii este mai presus de imaginația noastră. Este nelimitată și atît de comprehensivă, încît întregul cortex poate fi socotit o unitate de activitate integrată. Dacă vom continua să abordăm creierul ca pe o mașină, atunci trebuie să spunem că este pe departe cea mai complicată mașină care există. Sîntem chiar tentați să spunem că este infinit mai complicată decît cea mai complexă mașină făcută de om, adică decît computerul." („Fiziologia imaginației", revista *Scientific American*, septembrie 1958).

Pe scurt, știința confirmă că *există* un „tatuaj" sau un alt fel de întipărire în creierul nostru pentru fiecare acțiune de succes pe care am avut-o în trecut. Dacă reușiți să transferați scînteia acestui tipar de acțiune în viața actuală, adică s-o „refaceți", totul va merge de la sine și nu vă va mai rămîne decît să „loviți cu crosa" și „să lăsați lucrurile în voia lor".

Cînd reactivați tiparul acțiunilor dumneavoastră reușite trecute, reactivați și „sentimentul învingătorului" care le însoțește. Astfel, dacă puteți capta „sentimentul învingătorului", puteți evoca și „acțiunile învingătorului" care îl însoțesc.

Întipăriți succesul în materia dumneavoastră cenușie

Rectorul Universității Harvard, prof. Eliot, a ținut o conferință despre ceea ce el numește „obiceiul succesului". Multe eșecuri din școala primară, spune el, se datorează faptului că încă de la bun început elevilor nu li se dă destul de lucru ca să *poată reuși* și astfel nu au ocazia să-și formeze o „atmosferă a succesului" sau ceea ce numim „sentimentul învingătorului". El spunea că elevul care nu a *trăit* succesul încă din primii ani de școală nu are nici o șansă să-și dezvolte „obiceiul succesului" — adică acel sentiment al încrederii că poate să-și asume orice nou efort. El îi îndemna pe profesori să-și structureze în așa fel lecțiile în primii ani de școală încît fiecare elev să *trăiască succesul*. Studiul trebuie să fie bine adaptat aptitudinilor elevului, dar să-i trezească și interesul pentru a-l entuziasma și a-l motiva. Aceste mici succese, spunea dr. Eliot, îi vor da elevului „sentimentul succesului", care

îi va fi un aliat foarte valoros în tot ce va întreprinde mai tîrziu.

Putem dobîndi „obiceiul succesului"; îl putem întipări în materia noastră cenuşie în orice moment al existenţei, la orice vîrstă, dacă va fi respectat sfatul pe care l-a dat dr. Eliot profesorilor. Dacă ne simţim frustraţi din pricina eşecului, e foarte probabil că vom dobîndi „sentimentul eşecului", care va influenţa tot ce vom întreprinde de acum înainte. Dar, aranjînd lucrurile în aşa fel încît să avem succes în lucruri mărunte încă de la început, putem crea şi atmosfera succesului, pe care o vom prelua şi în întreprinderi mai importante. Încetul cu încetul, ne putem asuma îndatoriri tot mai dificile, şi, după ce vom reuşi să le îndeplinim, vom fi în poziţia de a aborda ceva şi mai stimulator. Succesul practic se clădeşte pe succes şi este foarte adevărată zicala: „Nimic nu reuşeşte mai bine ca reuşita."

Secretul este o abordare gradată

Halterofilii încep cu greutăţi pe care le *pot* ridica şi, *în mod gradat*, după un timp ridică mai mult. Unii impresari de box îşi angajează noul sportiv mai întîi în meciuri cu adversari mai slabi şi *în mod gradat* aduc în ring şi boxeri cu experienţă. Aceleaşi principii de bază le putem aplica aproape în orice domeniu. Totul este să începi cu un „adversar" pe care-l să *poţi* învinge, după care să-ţi asumi lucruri tot mai dificile.

Pe patul de moarte i s-a cerut lui Pavlov să dea un ultim sfat studenţilor de cum ar putea reuşi. Răspunsul lui a fost „pasiune şi gradare".

Chiar şi în domeniile în care ne-am dezvoltat într-o oarecare măsură dibăcia, ajută uneori „s-o lăsăm mai moale" şi să nu ne încordăm la maximum. Acest lucru este valabil mai ales cînd ajungem într-un „punct culminant" al progresului, unde efortul pentru un nou pas înainte ne copleşeşte. Încercarea permanentă de a depăşi „limitele" va dezvolta un „obiceil" nedorit care are la bază stresul, dificultatea şi efortul. În asemenea condiţii, de obicei halterofilii reduc greutatea pe care o ridică şi un timp ridică doar lucruri „uşoare". Un boxer care bate pasul pe loc este sfătuit să lupte în meciuri doar cu adversari uşor de învins. Albert Tangora, care ani de zile a fost campionul mondial la viteză în dactilografie, obişnuia să practice „dactilografia înceată" — adică la jumătate de viteză, de cîte ori atingea o limită care părea imposibil de depăşit. Am cunoscut un foarte important agent de vînzări care folosea acelaşi principiu ca să iasă din situaţii similare. El înceta să mai facă vînzări importante cînd simţea că se prăbuşeşte. Nu se mai străduia să vîndă „clienţilor dificili". Se concentra asupra vînzărilor mărunte pentru nişte clienţi care erau uşor de „manevrat".

Cum puteţi repeta tiparele fixate ale succesului

La un moment dat, fiecare a avut o clipă de succes. Nu e nevoie să fi fost un succes foarte important. Poate fi, de exemplu, o atitudine pe care ai luat-o în faţa durului şcolii şi faptul că ai reuşit să-l baţi; sau cîştigarea unei curse în şcoala primară; cîştigarea unei alergări în saci la un picnic organizat de firma la care lucrezi; faptul că la vîrsta adolescenţei ai cucerit o fată care avea drept iubit un coleg de-al tău; poate să fi fost şi amintirea unei vînzări reuşite sau a unei afaceri avantajoase; sau cîştigarea unui premiu pentru cea mai bună prăjitură în cadrul unui tîrg din oraş. Nu este atît de important *ce* ai reuşit, ci sentimentul succesului care-l însoţeşte. Toate acestea sînt necesare în anumite experienţe atunci cînd reuşeşti să faci ceea ce vrei sau să desăvîrşeşti ceea ce ţi-ai propus, uneori aducîndu-ţi şi un sentiment de satisfacţie.

Căutaţi în memorie experienţele succesului. Retrăiţi în imaginaţie întregul moment cu cît mai multe amănunte. Cu ochii minţii „veţi vedea" nu doar cuvîntarea ţinută, afacerea încheiată, campionatul de golf sau orice altceva ce poate duce la succes, ci şi ce auzeaţi atunci, ce se întîmpla alături, ce era îm-

prejur, ce obiecte, ce anotimp era, vă era cald sau frig ş.a.m.d. Cu cît puteţi da mai multe detalii, cu atît mai bine. Dacă vă puteţi aminti în cele mai mici amănunte ce s-a întîmplat cînd aţi reuşit, în trecut, veţi simţi exact ce aţi simţit atunci. Încercaţi să vă amintiţi mai ales sentimentele trăite. Dacă vi le puteţi reaminti, ele vor fi reactivate în prezent. Vă veţi simţi încrezător în dumneavoastră, pentru că aceasta este o memorie întipărită a succesului trecut.

Acum, că aţi aţîţat „sentimentul succesului în general", concentraţi-vă asupra vînzării importante pe care trebuie s-o faceţi, asupra conferinţei sau discursului pe care trebuie să-l ţineţi, asupra afacerii pe care trebuie s-o încheiaţi sau asupra campionatului de golf sau asupra a orice altceva în care vreţi să reuşiţi *acum*. Folosiţi-vă imaginaţia creatoare pentru a vedea cu ochii minţii cum aţi acţiona şi ce aţi simţi dacă *deja aţi fi reuşit*.

Îngrijorarea pozitivă şi constructivă

Începeţi prin a vă juca mental cu ideea unei reuşite complete şi inevitabile. Nu vă forţaţi prea tare. Nu obligaţi mintea la prea mult. Nu încercaţi să folosiţi efortul sau voinţa pentru a obţine o convingere dorită. Procedaţi exact cum faceţi cînd vă îngrijoraţi, doar că acum „îngrijoraţi-vă" pentru un scop pozitiv şi un rezultat dorit, şi nu pentru unul negativ şi nedorit.

Nu începeţi prin a încerca să vă forţaţi să aveţi o încredere absolută în succesul dorit. E prea mult şi n-o să reuşiţi să „digeraţi" totul de la început. Porniţi „gradat". Gîndiţi-vă la scopul dorit şi la rezultatul său, ca atunci cînd vă îngrijoraţi pentru viitor. Cînd vă îngrijoraţi, nu încercaţi să vă convingeţi că rezultatul ar fi unul nedorit. În schimb, începeţi gradat. De obicei, începeţi cu o „presupunere". „Să presupunem că se va întîmpla cutare lucru." Şi vă spuneţi mental ce anume. Repetaţi iar şi iar această idee, „jucaţi-vă cu ea". Apoi intervine ideea „posibilului". „La urma urmei", vă veţi spune, „un asemenea lucru *este* posibil." Se *poate* întîmpla. Urmează apoi imaginarea. Începeţi să vizualizaţi toate posibilităţile negative. Treceţi în revistă de mai multe ori aceste imagini, adăugînd mici amănunte şi retuşuri. Cînd imaginea devine tot mai „reală", vor începe să se manifeste sentimentele adecvate, ca şi cum imaginea respectivă ar fi fost ceva care s-a întîmplat deja. Aşa se ajunge la frică şi nelinişte.

Cum pot fi cultivate încrederea şi curajul

Încrederea şi curajul sînt cultivate exact la fel. Doar scopurile sînt diferite. Dacă tot vă îngrijoraţi, de ce să nu vă îngrijoraţi constructiv? Începeţi prin a sublinia şi defini rezultatul posibil cel fnai de dorit. Începeţi cu o „presupunere": „Şi dacă mi se întîmplă cel mai bun lucru posibil?" Apoi amintiţi-vă că, la urma urmei, chiar se poate întîmpla. Nu că se *va* întîmpla neapărat în această fază, dar se *poate* întîmpla. Amintiţi-vă că, la urma urmei, un rezultat atît de bun şi de dorit *este posibil*.

Puteţi accepta mental şi digera în doze mici, treptate, optimismul şi încrederea. După ce v-aţi gîndit la scopul final dorit ca la o „posibilitate" definită, începeţi să vă imaginaţi cum ar putea fi rezultatul dorit. Revedeţi aceste imagini mentale şi aduceţi detaliile şi retuşurile necesare. Repetaţi-le cît mai des. Pe măsură ce imaginile mentale devin tot mai detaliate prin repetiţie, veţi descoperi că o dată în plus vor începe să se manifeste *sentimentele adecvate*, aşa cum deja a fost obţinut rezultatul favorabil. De data aceasta sentimentele cele mai potrivite vor fi cele de credinţă, încredere în sine, curaj, care se vor aduna într-un pachet pe care scrie „Sentimentul învingătorului".

Nu vă lăsaţi sfătuit de temeri

Generalul George Patton, celebru în cel de-al doilea război mondial pentru curajul său nemăsurat, a fost întrebat o dată dacă s-a temut înainte de vreo luptă. El a spus că da şi că

adesea a trăit frica, chiar înaintea unei lupte importante sau în timpul ei, dar a mai adăugat: „Nu m-am lăsat niciodată sfătuit de temerile mele."

Dacă trăiți sentimente negative de eșec — ca frica și neliniștea — înaintea unui moment important, așa cum i se întîmplă oricui din cînd în cînd, acesta nu trebuie socotit un „semn sigur" că veți da greș. Totul depinde de cum veți reacționa la ele și cum le veți aborda. Dacă le veți asculta, vă veți supune lor și vă veți „lăsa sfătuit", probabil că veți acționa prost. Dar nu este obligatoriu să fie așa.

Întîi de toate, este foarte important să înțelegeți că sentimentele eșecului — frica, neliniștea, lipsa de încredere în sine — nu izvorăsc dintr-un oracol ceresc. Nu sînt scrise în stele. Nu sînt ca Psalmii și nici nu trebuie socotite ca „sortite" ca și cum ne-ar fi scris și dinainte hotărît să cunoaștem eșecul. Ele își au originea în propria dumneavoastră minte. Ele indică doar o *atitudine a minții interioare* — independent de faptele externe care vă sînt potrivnice. Înseamnă doar că vă subestimați aptitudinile și supraestimați exagerînd natura dificultății care vă așteaptă, reactivîndu-vă amintiri ale eșecurilor trecute, și nu ale succeselor trecute. Asta este *tot* ce înseamnă și *tot* ce semnifică. Ele nu reprezintă adevăratele griji față de evenimentele viitoare, ci doar atitudinea mentală referitoare la acestea.

Știind toate acestea, sînteți liber să acceptați sau să respingeți aceste sentimente negative ale eșecului, să vă supuneți lor și să le ascultați sfatul sau să le ignorați și să mergeți mai departe. Mai mult, vă aflați în situația în care le puteți utiliza în folosul dumneavoastră.

Acceptați sentimentele negative ca un stimulent

Dacă reacționăm combativ și pozitiv la sentimentele negative, ele se vor transforma în stimulente care în mod automat vor trezi puterea din noi, precum și aptitudini de tot felul. Ideea de dificultate, amenințare trezește puteri suplimentare interioare dacă reacționăm combativ și nu pasiv. În capitolul precedent am văzut că o anumită cantitate de „emoție" — dacă este interpretată corect și folosită ca atare — ajută și nu dăunează felului cum ne descurcăm.

Totul depinde de individ și atitudinile sale, indiferent dacă sentimentele negative sînt folosite pro sau împotriva sa. Un exemplu edificator în această direcție este experiența dr. J.B. Rhine, șeful Catedrei de Parapsihologie a Universității Duke. De obicei, spune dr. Rhine, sugestiile negative, distragerile de atenție, momentele de neîncredere din partea celorlalți vor avea un efect decisiv contrar asupra realizărilor unui subiect atunci cînd încearcă să „ghicească" ordinea cărților de joc dintr-un pachet sau orice altă capacitate telepatică. Lauda, încurajarea, „ridicarea moralului" subiectului aproape întotdeauna îl ajută să aibă rezultate mai bune. Descurajarea și sugestiile negative aproape întotdeauna duc imediat la un rezultat prost. Și totuși, din cînd în cînd subiectul poate accepta și niște sugestii negative, atunci cînd le ia drept „stimulente" și acționează chiar și mai bine. De exemplu, un subiect pe nume Pearce avea permanent rezultate ceva mai bune decît pura întîmplare (5 cărți „ghicite" dintr-un pachet de 25). Dr. Rhine a hotărît să-l provoace pe Pearce să reușească mai mult. De fiecare dată înainte să ghicească o carte îi spunea că precis n-o s-o ghicească. „Este limpede că Pearce a fost stimulat. Practic, a fost determinat să participe cu mai mult entuziasm la această experiență", spunea dr. Rhine. În final, Pearce a reușit să ghicească toate cele 25 de cărți.

Lillian, o fetiță de 9 ani, reușea peste mediu atunci cînd nu era nimic în joc și nu avea de ce să-și facă griji că ar putea să i se întîmple ceva. După aceea, a fost pusă într-o „situație tensionată" minoră, oferindu-i-se 50 de cenți dacă va reuși să ghicească toate cărțile. În timpul testului și-a mișcat tot timpul buzele ca și cum ar fi vorbit singură. A ghicit corect toate cele 25 de cărți. Cînd a fost întrebată ce-și spunea, ea a recunoscut că atitudinea ei combativă pozitivă a fost stimulată de cuvintele: „Vreau să ghicesc toate cele 25 de cărți."

Reacționați combativ la „sfaturile" personale negative

Toată lumea a cunoscut persoane care pot fi descurajate și înfrînte atunci cînd li se spune „Nu ești în stare". Pe de altă parte, sînt și persoane care devin tot mai hotărîte tocmai cînd li se spune asta. Un coleg de-al lui Henry J. Kaiser spunea: „Dacă vrei ca Henry să nu facă un lucru, e bine să nu faci greșeala să-i spui că nu poate sau că lucrul respectiv nu poate fi făcut — căci atunci o va face cu orice preț."

Nu e doar posibil, ci perfect practicabil să reacționezi cu aceeași combativitate în mod pozitiv la un „sfat negativ", așa cum putem și ar trebui s-o facem cînd sfatul negativ vine și de la alții.

Învingeți răul prin bine

Sentimentele pot fi controlate în mod direct de voință. Ele nu pot fi făcute la comandă și nici transformate în contrariul lor. Ele nu pot fi deci comandate, dar pot fi dobîndite. Chiar dacă nu pot fi controlate printr-o acțiune directă a voinței, pot fi totuși controlate indirect.

Un sentiment „negativ" nu poate fi îndepărtat printr-un efort de „voință". Dar poate fi înlocuit cu un alt sentiment. Dacă nu putem anihila un sentiment negativ printr-un atac frontal, putem obține același rezultat schimbîndu-l cu unul pozitiv. Nu uitați că sentimentul vine din imaginație. Uneori coincide cu ea și chiar e potrivit cu ceea ce sistemul nostru nervos acceptă drept „real" sau drept „adevărul despre ceea ce ne înconjoară". De cîte ori trăim experiențe nedorite n-ar trebui să ne concentrăm asupra sentimentelor nedorite, ci asupra alungării lor. Concentrarea ar trebui să se facă asupra imaginării pozitive, care să fie primordial completă, pozitivă, dorită, fie că este vorba de imagini, fie de închipuiri sau amintiri. Dacă vom proceda așa, sentimentul negativ își va purta singur de grijă. Se va evapora pur și simplu și vom crea noi sentimente în raport cu noua imagine.

Dacă, pe de altă parte, vrem să reușim în „alungarea" sau atacarea gîndurilor care ne îngrijorează, trebuie neapărat să ne concentrăm și asupra gîndurilor negative. Chiar cînd reușim să alungăm o grijă, una nouă sau mai multe îi vor lua repede locul atîta vreme cît atmosfera generală mentală este tot negativă. Iisus ne-a sfătuit să ne curățim mintea de diavol, dar ne-a și prevenit că dacă alungăm unul vin alți șapte în loc. El ne-a mai spus să nu ne opunem răului, ci să înfrîngem răul cu binele.

Metoda înlocuirii pentru vindecarea îngrijorărilor

Dr. Matthew Chappell, un psiholog modern, recomanda același lucru în cartea sa *Cum pot fi controlate grijile* (Matthew N. Chappell, *Cum pot fi controlate grijile*, Macmillan Co., New York). Ne îngrijorăm pentru că am făcut atîta asta pînă a devenit obicei, spunea dr. Chappell. Ne îngăduim să ne cufundăm în imaginile negative ale trecutului, anticipînd viitorul. Grija creează tensiune, cel care se îngrijorează face apoi un efort să nu se mai îngrijoreze, dar este deja prins într-un cerc vicios. Efortul mărește tensiunea, tensiunea creează „o atmosferă de îngrijoare". Singurul leac pentru îngrijorare, spunea el, este să *îți faci un obicei* din a o înlocui imediat cu o imagine mentală plăcută și desăvîrșită, scăpînd astfel de „imaginile îngrijorării". De cîte ori subiectul se îngrijorează, va trebui să folosească acest „semnal" și să-și umple imediat mintea cu imagini plăcute din trecut sau cu anticipări ale unor experiențe frumoase din viitor. Cu timpul, grija își va veni singură de hac, transformîndu-se într-un stimulent de practicare a antigrijii. Treaba celui care se îngrijorează, spunea dr. Chappell, este nu să depășească o anumită sursă a îngrijorării, ci să schimbe un obicei mental. Atîta vreme cît mintea este „setată" pe o atitudine pasivă, defetistă, „Sper să nu se întîmple nimic", întotdeauna va exista ceva de care să ne îngrijorăm.

Psihologul David Seabury spunea că cel mai bun sfat pe care i l-a dat tatăl lui a fost să practice imaginea mentală pozitivă — imediat și „ca urmare", ca să zicem așa, de cîte ori devenea conștient de niște sentimente negative. În felul acesta, sentimentele negative practic se învingeau singure, transformîndu-se într-un fel de „clopoțel" care acționa un reflex condiționat ce trezea stări mentale pozitive.

Cînd eram student la medicină, îmi amintesc că trebuia să dau un examen oral la patologie. Eram plin de teamă și îngrijorare atunci cînd m-am aflat în fața celorlalți studenți și n-am fost în stare să răspund la nici o întrebare cum trebuie. Și totuși, cu alte ocazii, cînd mă uitam la microscop pe o lamelă și răspundeam întrebării bătute la mașină eram alt om. Eram relaxat, încrezător, sigur pe mine, pentru că știam materia. Aveam acel „sentiment al învingătorului" și totul mergea perfect.

Pe parcursul semestrului, m-am adunat și cînd mă ridicam să răspund la întrebări, îmi imaginam că nu am nici un fel de public în jur și că mă uit la microscop. Eram relaxat și înlocuisem sentimentul de groază față de oral cu cel al „învingătorului". La sfîrșitul semestrului m-am descurcat la fel de bine și la scris și la oral.

Sentimentul negativ devenise în sfîrșit un fel de „clopoțel" care crease un reflex condiționat care să-mi trezească „sentimentul învingătorului".

Astăzi țin conferințe și vorbesc cu ușurință mulțimilor de oriunde, pentru că sînt relaxat și știu ce am de spus. Mai mult, îi implic și pe alții în conversație, făcîndu-i să se simtă în largul lor.

În cei 25 de ani de practică, am operat prin chirurgie estetică soldați mutilați pe cîmpul de luptă, copii născuți cu malformații pe față, bărbați, femei și copii accidentați acasă, pe șosea sau la locul de muncă. Acești nefericiți aveau impresia că n-ar mai putea niciodată trăi „sentimentul învingătorului". Și totuși, refăcîndu-i și ajutîndu-i să arate normal, și-au înlocuit sentimentele negative cu speranța în viitor.

Dîndu-le ocazia să aibă acest „sentiment al învingătorului", la rîndul meu am devenit în stare să am același sentiment. Ajutîndu-i, îmbunătățindu-le imaginea *lor*, mi-am îmbunătățit-o și pe a mea. Cu toții ar trebui să procedăm la fel cu cicatricele noastre interioare, cu sentimentele noastre negative, dacă vrem să ne trăim mai bine viața.

Alegerea depinde de dumneavoastră

În interiorul dumneavoastră există o imensă magazie mentală în care se află experiențe și sentimente trecute — atît legate de eșec, cît și de succes. Precum înregistrările de pe o bandă, aceste experiențe și sentimente sînt întipărite în materia dumneavoastră cenușie. Sînt înmagazinate povești cu final fericit, dar și cele cu final nefericit. Unele sînt adevărate, altele nu. Unele sînt reale, altele nu. De dumneavoastră depinde ce doriți să alegeți pentru a retrăi.

O altă descoperire științifică interesantă în legătură cu aceste întipăriri este că ele pot fi schimbate și modificate așa cum pe o bandă poți introduce și un „dublaj" care conține noi date sau ca atunci cînd poți șterge o bandă și înregistra altceva.

Doctorii Eccles și Sherrington spuneau că aceste înregistrări la nivelul creierului uman au tendința să se modifice de fiecare dată cînd sînt „ascultate". Ele preiau în parte dispoziția noastră actuală, felul de a gîndi și abordarea în raport cu ele. De asemenea, neuronul fiecărui individ poate deveni parte a sute de tipare distincte — așa cum un copac dintr-o livadă poate fi parte a unei împrejmuiri, pătrat, dreptunghi, triunghi, dar și a unui scuar mai mare. Neuronul este tiparul inițial a ceea ce a fost în trecut și preia mare parte a caracteristicilor modelului a cărui parte devine, și cînd face aceasta schimbă oarecum tiparul inițial. Acest lucru nu este numai interesant, ci și încurajator. Ne dă un motiv în plus să credem că experiențele neplăcute și nefericite din copilărie, „traumele" etc. nu sînt atît de permanente și fatale, așa cum credeau unii psihologi. Acum știm că trecutul nu numai că influențează pre-

zentul, dar şi că prezentul poate clar influenţa trecutul. Cu alte cuvinte, nu sîntem sortiţi pieirii din pricina trecutului. Chiar dacă am avut experienţe nefericite în copilărie şi traume care au lăsat urme, asta nu înseamnă că sîntem la cheremul lor sau că tiparul comportamentului nostru ar fi unul „fixat", hotărît dinainte şi de neschimbat. *Gîndirea prezentă, obiceiurile noastre mentale prezente,* abordările noastre în raport cu experienţele trecute, dar şi cele în raport cu viitorul, influenţează orice veche înregistrare. Vechiul poate fi schimbat, modificat, înlocuit de gîndirea actuală.

Vechile înregistrări pot fi schimbate

O altă descoperire interesantă este că, cu cît este mai des activată o amintire sau mai „reascultată", cu atît devine mai puternică. Eccles şi Sherrington susţin că permanenţa înregistrărilor derivă din randamentul sinaptic (eficienţa şi uşurinţa de conectare a neuronilor individuali pentru a obţine un lanţ) şi mai mult, această eficienţă sinaptică creşte prin utilizare şi scade prin neutilizare. Din nou avem dovezi ştiinţifice clare că putem uita şi ignora experienţele nefericite ale trecutului şi ne putem concentra asupra celor fericite şi plăcute. Făcînd aceasta, noi amplificăm „înregistrările" referitoare la succes şi fericire şi le diminuăm pe cele referitoare la eşec şi nefericire.

Aceste concepte s-au dezvoltat nu din simple speculaţii, tot felul de poveşti despre felul cum mental creăm fiinţe imaginare ca un „Super Eu" şi alte asemenea, ci în cercetări ştiinţifice în domeniul fiziologiei creierului. Ele se bazează pe fapte şi fenomene observabile, şi nu pe teorii imaginare. Ele încearcă să restabilească demnitatea umană ca fiinţă creată de Dumnezeu, omul fiind în stare să accepte trecutul şi să plănuiască viitorul, şi nu să devină o victimă neajutorată a experienţelor trecutului.

Acest nou concept presupune însă şi o mare răspundere. Nu putem să ne mai găsim liniştea doar învinuindu-ne părinţii, societatea sau primele experienţe, aşa cum nu putem da vina doar pe nedreptăţile „altora" în raport cu problemele noastre actuale. Aceste lucruri pot şi ar trebui să vă ajute să înţelegeţi cum aţi ajuns unde vă aflaţi. Învinuirea lor sau a dumneavoastră pentru greşelile trecutului nu poate rezolva problema, şi nici nu poate drege prezentul sau viitorul. Nu e nici un merit să te învinovăţeşti. Trecutul îţi explică cum ai ajuns aici. Dar de aici încolo trebuie să-ţi asumi complet răspunderea. Alegerea vă aparţine. Puteţi continua să ascultaţi la nesfîrşit ca la un patefon stricat „discul" trecutului dumneavoastră, să treceţi din nou în revistă nedreptăţile, să vă plîngeţi de milă pentru greşeli; toate acestea vor reactiva modelele eşecului şi sentimentele nereuşitei, influenţînd prezentul şi viitorul dumneavoastră.

Dacă dumneavoastră alegeţi, puteţi pune un nou disc, reactivînd modelele succesului şi „sentimentul învingătorului", ceea ce vă va ajuta să vă descurcaţi mai bine în prezent, promiţîndu-vă un viitor şi mai plăcut.

Cînd la patefon este o melodie care vă displace, nu încercaţi să o modificaţi, să o faceţi mai bună. Nu vă folosiţi voinţa. Nu loviţi patefonul şi nu încercaţi să schimbaţi muzica în sine, ci doar schimbaţi discul, şi apoi melodia se descurcă singură. Folosiţi aceeaşi tehnică şi în cazul „muzicii" care provine din maşinăria dumneavoastră internă. Nu vă concentraţi voinţa împotriva „muzicii". Atîta vreme cît aceeaşi imagine mentală (cauza) vă ocupă întreaga atenţie, nici un efort din lume nu va putea schimba muzica (rezultatul). Încercaţi în schimb să înlocuiţi discul. Schimbaţi-vă imaginea mentală, şi sentimentele se vor descurca singure.

Mai mulți ani de viață, mai multă viață în anii dumneavoastră

Oare fiecare ființă umană are inclusă o fîntînă a tinereții? Poate Mecanismul succesului să vă ajute să rămîneți tînăr? Mecanismul eșecului accelerează oare „procesul de îmbătrînire"?

Să vă spun drept, medicina nu are un răspuns categoric la aceste întrebări. Dar nu numai că este posibil, dar cred că și practic se poate trage o concluzie în funcție de ceea ce știm deja. În acest capitol, aș vrea să vă spun cîteva lucruri în care cred și care au avut o valoare inestimabilă pentru mine. William James zicea cîndva că toată lumea, inclusiv oamenii de știință, își formează „supraconvingerile" referitoare la faptele cunoscute deja, deși aceste fapte în sine nu le justifică. Ca măsură practică, aceste „supraconvingeri" nu sînt doar permise, ci chiar necesare. Asumarea unui scop viitor, pe care uneori nu-l putem sesiza, reprezintă ceea ce ne dictează acțiunile prezente și „comportamentul nostru propriu-zis". Columb a presupus că undeva la apus există un întins ținut înainte să-l descopere. Altfel n-ar fi plecat deloc cu vaporul sau n-ar fi știut, o dată plecat, dacă să se îndrepte spre sud, est, nord sau vest.

Cercetarea științifică este posibilă numai datorită credinței și presupunerilor. Experiențele științifice nu sînt niște prostioare fără scop, ci au un obiectiv extrem de bine definit. Omul de știință trebuie întîi să-și fixeze un adevăr ipotetic, o ipoteză bazată nu pe fapte, ci pe implicații, înainte să-și dea seama ce experiență trebuie făcută sau unde să caute faptele care să-i demonstreze drept valabil sau fără valoare adevărul ipotetic.

În acest ultim capitol, aș vrea să vă împărtășesc o parte din propriile mele convingeri, ipoteze și filozofii, nu ca doctor în medicină, ci ca om. Sau cum spunea dr. Hans Selye, există niște „adevăruri" care nu pot fi folosite de medicină, ci doar de pacient.

Forța vitală — secretul vindecării și al tinereții

Eu cred că trupul, fizic vorbind, inclusiv creierul și sistemul nervos, reprezintă o mașinărie compusă din numeroase mecanisme mici, toate avînd un scop precis sau fiind direcționate spre un obiectiv. Și totuși, nu cred că OMUL este mașină. Cred că în esență omul este *ceea ce* animă această mașină; ceea ce locuiește în această mașină, ceea ce o direcționează și o controlează și o folosește ca vehicul. Omul în sine nu este mașina, așa cum nici electricitatea nu este firul pe care circulă sau motorul pe care îl face să funcționeze. Eu cred că, în esență, OMUL este ceea ce dr. J.B. Rhine numește „extrafizicul" — viața sa sau vitalitatea; conștiința; inteligența și simțul identității; ceea ce el numește „Eul".

Vreme de mulți ani, diverși oameni de știință — psihologi, fiziologi, biologi — au bănuit că există o formă de „energie" universală sau o formă de vitalitate care „face să funcționeze" mașina umană și că această cantitate de energie disponibilă și felul în care este folosită explică de ce unii indivizi rezistă mai bine la boli ca alții; de ce unii indivizi îmbătrînesc mai repede ca alții și de ce unii trăiesc mai mult decît alții. Era de asemenea mai mult decît clar că sursa acestei energii fundamentale — indiferent care ar fi ea — era altceva decît „energia de suprafață" pe care o obținem din hrană. Energia calorică nu explică de ce o persoană își poate reveni rapid după o operație sau continuă să se afle într-o stare dificilă sau de ce unii supraviețuiesc și alții nu. Spunem despre acești indivizi că au o „constituție puternică".

Acum cîțiva ani, dr. J.A. Hadfield scria:

> Este adevărat că înmagazinăm o anumită cantitate de energie derivată din fiziologic prin hrană și aer... dar cîțiva dintre marii psihologi,

și în special cei clinici, care au avut de-a face cu oameni propriu-zis bolnavi, au tendința să creadă că există o sursă de putere ca un impuls care funcționează prin intermediul nostru și nu ca un rezultat a ceea ce am putea noi produce. Ceea ce Janet numește „energia mentală" este o forță care scade la neurastenici și crește la oamenii sănătoși; Jung vorbea despre *libido* sau *stimulentul* care ar fi o forță care năvălește în viața noastră ca un impuls în raport cînd cu nutriția, cînd cu instinctul sexual; mai există și *elanul vital* al lui Bergson. Aceste puncte de vedere sugerează că noi nu sîntem receptaculi, ci *canale* de energie. Viața și puterea nu sînt conținute, ci *circulă prin noi*. Posibilitățile omului nu trebuie măsurate de apa stătută din fîntînă, ci de rezervele nelimitate din norii de pe cer... Că este vorba de impuls ca energie cosmică sau ca forță vitală sau ca relație între Divin și Natură, rămîne să fie demonstrat de alții. (J.A. Hadfield, *Psihologia puterii*, New York, Macmillan Co.)

Știința descoperă forța vitală

În prezent „forța vitală" a fost demonstrată ca fapt științific de dr. Hans Selye de la Universitatea din Montreal. Încă din 1936, dr. Selye a studiat problema stresului. Clinic, dar și în numeroase laboratoare de experiență și prin studii, dr. Selye a demonstrat existența unei forțe vitale fundamentale, căreia i-a spus „energie de adaptare". De-a lungul vieții, din leagăn pînă în mormînt, ni se cere să ne „adaptăm" situațiilor de stres. Viața în sine constituie un stres sau o adaptare afectivă. Dr. Selye a descoperit că trupul omenesc conține diverse mecanisme de apărare (sindromuri locale de adaptare sau S.L.A.), care ne apără împotriva unui stres specific, dar și un mecanism general de apărare (sindromul general de adaptare sau S.G.A.), care ne apără împotriva stresului nespecific. „Stresul" cuprinde tot ceea ce presupune adaptare — ca de exemplu căldura sau frigul excesiv, invazia unor microbi, tensiunea afectivă, „neajunsurile de zi cu zi" sau așa-numitul „proces de îmbătrînire".

„Termenul *energia adaptării*, spunea dr. Selye, a fost definit ca fiind o energie care se consumă în timpul adaptării permanente și care indică faptul că există și altceva în afară de energia calorică pe care ne-o luăm din alimente, acesta fiind doar un nume, neexistînd o concepție precisă asupra a ce ar putea fi această energie. Noi cercetări pe această linie ar putea fi foarte promițătoare, pentru că eu cred că am atins baza procesului de îmbătrînire." (Hans Selye, *Stresul vieții*, New York, McGraw-Hill Book Co., 1956)

Dr. Selye a scris 12 cărți și sute de articole în care a explicat studiile sale clinice și „conceptul stresului" în raport cu sănătatea și boala. N-ar avea rost acum să preiau întreaga sa demonstrație. E suficient să spun că descoperirile sale sînt recunoscute de experții în medicină de pretutindeni. Dacă vreți să aflați mai multe despre lucrările și descoperirile sale, vă sugerez să citiți cartea scrisă de dr. Selye pentru nespecialiști, *Stresul vieții*.

Pentru mine este cu adevărat important că dr. Selye a demonstrat că trupul în sine este echipat în așa fel încît să-și mențină sănătatea; se vindecă singur de boli și rămîne tînăr, adaptîndu-se cu bine acelor factori care determină ceea ce numim „bătrînețea". El a demonstrat nu numai că trupul este în stare să se vindece singur, dar că, la o analiză finală, aceasta rămîne singura „vindecare" posibilă. Medicamentele, operațiile și diversele terapii nu fac decît să stimuleze mecanismul de apărare al corpului atunci cînd are o problemă sau să-l tempereze cînd este excesiv. Energia de adaptare în sine este cea care depășește orice boală, vindecă rănile și arsurile sau învinge „factorii stresanți".

Este oare acesta secretul tinereții?

Elanul vital, forța vitală sau energia de adaptare, puteți să-i spuneți cum vreți, se manifestă în multe feluri. Energia care vindecă o rană este *aceeași* energie care ajută toate organele să funcționeze. Cînd această energie este optimă, toate organele vor funcționa mai bine și ne vom „simți bine", rănile se vor vindeca mai repede și vom fi mai „rezistenți" la boală, revenindu-ne din orice stare de stres, simțindu-ne și acționînd „ca niște oameni tineri", biologic chiar fiind mai tineri. Se pare că aceasta corelează diversele manifestări ale forței vita-

le şi să presupunem că *indiferent ce ar fi acel ceva care ajută viaţa să fie trăită mai din plin, ne stă la dispoziţie*; ceea ce produce un influx mai mare de „viaţă" şi ne ajută să-l folosim mai bine ne sprijină practic „pînă la capăt".

De aici, am putea trage concluzia că, independent care ar fi terapia nespecifică folosită în vindecarea rapidă a rănilor, ea ne poate ajuta să ne simţim mai tineri. Indiferent care ar fi terapia nespecifică în cazul depăşirii durerilor de tot felul, ea ne poate ajuta de exemplu să ne îmbunătăţim vederea. Aceasta este direcţia precisă pe care s-au concentrat cercetările medicale şi care pare cea mai promiţătoare.

Căutarea elixirului tinereţii

De departe cel mai interesant şi mai promiţător domeniu medical rămîne căutarea terapiei „nespecifice" care îl va ajuta pe om „pînă la capăt". Ea îl va face imun sau îl va ajuta să depăşească *orice* boală, spre deosebire de cea specifică sau localizată a unei *anumite* boli. Deja s-au făcut progrese importante în acest domeniu. ACTH şi cortizonul sînt exemple de terapii nespecifice. De ele profită nu doar cîteva stări patologice, ci o mulţime de boli, acţionînd la nivelul propriului mecanism *general* defensiv al corpului.

Bogomolets şi-a cîştigat un renume mondial la sfîrşitul anilor '40 cu „Serul tinereţii", făcut din splină şi măduvă osoasă, mult lăudat pretutindeni de ziariştii de la diverse reviste (inclusiv de Bogomolets personal) drept un „panaceu universal". În prezent, dr. Paul Niehans din Elveţia a devenit celebru pentru „terapia celulară" (TC) aplicabilă tuturor bolilor, inclusiv celor degenerative, asociate de obicei cu „îmbătrînirea". Niehans a folosit TC avîndu-i ca pacienţi pe Papa Pius al XII-lea, pe cancelarul Konrad Adenauer din R.F.G. şi multe alte persoane foarte cunoscute. Peste 500 de doctori din Europa folosesc acum TC în tratarea oricărei boli. Tratamentul în sine este destul de simplu. Ţesutul animalic embrionar se obţine proaspăt de la abator. Aceste „noi" şi „tinere" celule

sînt transformate într-un extract de ţesut şi injectate pacientului. Dacă ficatul nu funcţionează bine, sînt folosite celule animalice embrionare de ficat. Dacă sînt probleme cu rinichii, se foloseşte ţesut de rinichi etc. Deşi nimeni nu ştie de ce, este indubitabil faptul că s-au obţinut nişte vindecări uimitoare. Teoria este că aceste „tinere" celule aduc într-un fel sau altul o nouă viaţă organului uman suferind.

Oare cheia „îmbătrînirii" şi a rezistenţei la boală se află în RES?

„Supraconvingerea" mea în legătură cu TC este că aduce o îmbunătăţire şi o nouă vitalitate din cu totul alt motiv. Studiile prof. Henry R. Simms de la Colegiul Medicilor şi Chirurgilor al Universităţii Columbia, ale dr. John H. Heller de la Institutul de Studii Medicale din Noua Anglie, Ridgefield, Connecticut, dr. Sanford O. Byers de la Spitalul Muntele Sion din San Francisco şi alţi cercetători care au lucrat separat au sugerat clar că adevărata cheie, atît a longevităţii, cît *şi* a rezistenţei la boală, se află în funcţionarea celulelor care formează „ţesutul conjunctiv" al trupului, care se află în sistemul reticuloendotelial sau RES. RES este prezent în fiecare parte a trupului, în piele, organe şi oase. Dr. Selye descrie ţesutul conjunctiv drept „cimentul" care leagă celulele trupului între ele. RES de asemenea mai are şi alte funcţii importante. Este un scut protector. El înveleşte, imobilizează şi distruge orice formă de invazie străină.

În *New York Times*, William L. Laurence scria: „Rolul protector al RES a deschis un nou cîmp de cercetare care ar putea avea urmări revoluţionare la nivelul medicinei. Scopul este producerea unei stimulări artificiale în cadrul activităţii celulelor RES prin metode chimice şi imunologice. În loc să combată bolile individual, stimularea chimică a rezistenţei naturale a corpului pune la dispoziţie o formă de apărare biologică împotriva bolilor în general, atît infecţioase cît şi neinfecţioase, inclusiv a celor degenerative, care ating un mare nu-

măr de persoane aflate în procesul de îmbătrînire… O asemenea abordare ar putea într-adevăr să servească la o stopare a procesului de îmbătrînire, păstrînd indivizii la un nivel de relativă tinerețe prin analiza ratei de pierdere a rezistenței generale.“

RES controlează factorii de creștere și de descreștere

Dr. Kurt Stern de la Facultatea de Medicină din Chicago susține cu dovezi că celulele RES au și un efect de control asupra mecanismelor de creștere și de descreștere din trup.

Pînă în prezent, RES pare a fi cea mai bună soluție de identificare cu fîntîna tinereții existentă în trupul nostru. Cînd RES funcționează corect, există mai multă „viață“ sau energie de adaptare disponibilă. RES este activat de amenințări, accidente etc. S-a descoperit că el este mult mai activ în timpul unei infecții atunci cînd trupul *are nevoie* de o apărare suplimentară. Sau cum sublinia dr. Selye, sistemul general de apărare al trupului este uneori „forțat“ la activități mai intense din pricina unui stres general (infecții, șocuri electrice, insulină, experiențe dificile etc.).

Propria mea supraconvingere este că acesta ar fi mecanismul prin care funcționează „terapia celulară“ a dr. Niehans. Ficatul nu întinerește pentru că „noi celule ale ficatului sînt activate“, ci pentru că este introdusă în sistem o proteină străină, care are un rol de „șoc“ la nivelul activității RES. Se știe de mult că trupul reacționează destul de violent și adesea se ajunge la deces cînd se face o injecție cu o proteină străină. Și totuși „celulele tinere“ folosite de dr. Niehans nu par a avea acest efect, poate pentru că *sînt* tinere, și deci extractul este atenuat. Cred totuși că orice proteină străină poate stimula RES în activitatea sa, așa cum și o injecție cu microbi inofensivi de vărsat poate stimula corpul în producerea anticorpilor împotriva unei variole virulente.

Poate că teoria doamnei dr. Ana Aslan din București, conform căreia injecțiile cu o formă de novocaină — H3 — îi

face pe oameni să pară mai tineri, se datorează unor dezintegrări chimice ale H3, care, o dată ajunsă în trup, stimulează RES.

Terapia nespecifică în cazul vindecării rănilor i-a făcut pe pacienți să se simtă mai tineri

Balsamurile, unguentele, antibioticele etc. sînt folosite drept terapii *specifice* în cazul rănilor. Încă din 1948 am făcut experiențe cu terapii *nespecifice*, sub forma unui ser, care am sperat că va accelera vindecarea rănilor din urma operațiilor. Rezultatele acestor experiențe au fost publicate în *Jurnalul de imunologie*, vol. 60, nr. 3 din noiembrie 1948, în caz că vă interesează amănunte despre această tehnică. („Studii asupra creșterii celulare, efectele serului țesutului antigranulom asupra vindecării rănilor la șoareci“ de Maxwell Maltz.)

Ipoteza care a dus la aceste experiențe era următoarea:

Cînd te tai la deget există două mecanisme interioare care se apucă să vindece rana. Unul dintre ele funcționează prin RES și se numește „factor de granulație“, stimulînd creșterea unor celule complet noi care formează un alt țesut, pe care-l numim țesut cicatrizant. Celulele astfel create sînt „tinere“ din punct de vedere biologic. Un alt mecanism funcționează tot prin RES, ca o formă de control sau factor „antigranulație“. Acesta este un mecanism de descreștere și inhibă producerea de noi celule. Altfel, țesutul cicatrizant ar continua să crească pînă ce degetul ar ajunge la fel de lung ca piciorul.

Aceste două mecanisme *funcționează împreună* — simultan, pentru a obține cantitatea necesară de noi celule. Unul dintre ele acționează ca o formă de feedback negativ, stăpînindu-l pe celălalt. În momentul în care apare un exces de „creștere“, acest exces stimulează factorul de „descreștere“. Pe de altă parte, un mic exces de descreștere ar trebui să acționeze tot ca feedback negativ pentru a activa factorul de creștere — cam în același fel în care termostatul menține temperatura ideală la dumneavoastră acasă. Un exces de frig por-

nește focul ca să fie mai cald, precum un exces de căldură îl oprește ca să scadă temperatura.

Acest tip de control înainte și înapoi este activ *cînd are loc vindecarea*, dar devine discontinuu o dată vindecarea terminată. Un control superior îi dă o mînă de ajutor descreșterii pentru a opri la timp formarea țesutului cicatrizant. Așadar, ar trebui să mai fie ceva factori de antigranulație prezenți în faza finală a vindecării, în crusta care și-a terminat creșterea.

Serul anticreștere vindecă mai repede rănile

Serul meu de țesut de antigranulație era format din mici fragmente de țesut de granulație incomplet format la nivelul rănii care, după ce au fost ținute într-o soluție, au fost injectate în iepuri pentru a stimula reacția la țesutul de granulație. Teoretic, acest ser conține o mare cantitate de factori de antigranulație care ar trebui să stimuleze factorul de granulație într-o rană recentă și să ducă la o cicatrizare mai rapidă folosind același principiu ca atunci cînd ați aprinde focul prin scăderea temperaturii la nivelul termostatului. Asta este exact ceea ce se întîmplă.

În general, această experiență a demonstrat că rănile făcute în laborator pe șoareci aveau nevoie de o medie de opt zile pentru a se vindeca complet atunci cînd nu se injecta serul și doar cinci zile la cei cărora li se făcuse o injecție cu Ser-de-Țesut-de-Antigranulație (STAG). Acest ser injectat șoarecelui cît mai aproape de rană accelerează vindecarea cu 40%. Așa cum era de așteptat, o „supradoză" de STAG are un efect contrariu și încetinește vindecarea.

Aceste rezultate au fost extrem de încurajatoare și au dus la pregătirea unui ser similar pentru oameni. În același timp, am început să-l folosesc la pacienții mei în speranța că va grăbi vindecarea rănilor din urma operației.

Sînt milioane de femei de vîrstă mijlocie care aveau o slujbă de peste 20 de ani și care dintr-o dată n-au mai făcut față concurenței tinerelor, în ciuda experienței și competenței lor. Multe au venit la mine ca să le ajut prin operație să îndepărteze semnele vîrstei, la pleoape sau la chip, ca să arate mai tinere și să-și păstreze slujbele încă 10 ani. Părea o formă de supraviețuire socială, psihologică și economică. Evident că în acest grup de vîrstă sînt unele care nu se vindecă la fel de repede și acelora le-am dat serul STAG.

Ceea ce nu anticipasem a fost numărul celor care, după ce le-am administrat serul, s-au întors cîteva luni mai tîrziu la mine la cabinet să-mi spună că se simt mai tinere și că au mai multă energie și că o parte din dureri au dispărut. La unele paciente schimbarea fizică era absolut uluitoare. Aveau o strălucire în ochi pe care n-o avuseseră cu cîteva luni înainte, pielea le părea mai catifelată, stăteau mai drepte și mergeau cu un pas mai încrezător.

Ca doctor nu am tras nici o concluzie din asta. „Faptele" medicale trebuie demonstrate prin altceva decît prin niște sentimente subiective ale pacientelor sau observații întîmplătoare ale doctorului. Pentru a dovedi ceva trebuiau să se facă nenumărate experiențe în anumite condiții și sub observație științifică. Ca nespecialist însă, cred că aceste experiențe au tendința să confirme convingerea mea că *orice factor* (emoțional, mental, spiritual sau farmaceutic) care stimulează Forța Vitală interioară are un efect benefic nu numai pe plan local, ci și general.

Tot ca nespecialist, cred că, aflîndu-mă într-un punct de cotitură important pentru căutarea soluțiilor de prelungire a vieții, ar trebui să folosim STAG. Țesutul de granulație este țesutul conjunctiv nou-născut — RES-ul nou-născut — biologic, adică o renaștere pe plan local. STAG-ul produs de o entitate biologică ca aceasta ar trebui să stimuleze RES mult mai firesc decît orice altă substanță chimică.

În ce măsură gîndurile, atitudinile și emoțiile dumneavoastră sînt o terapie nespecifică

Am început să caut și alți factori sau numitori comuni care ar putea explica de ce unele urme de după operații la unii pacienți se vindecă mai repede iar la alții mai încet. Serul „a

funcţionat mai bine" pentru unii decît pentru alţii. Şi aceasta a fost o formă de inspiraţie, pentru că rezultatele obţinute la şoareci erau uniforme. În general, şoarecii nu se îngrijorează şi nu sînt frustraţi. Frustrarea şi stresul afectiv pot fi induse şoarecilor, imobilizîndu-i în aşa fel încît să nu mai aibă libertate de mişcare. Imobilizarea frustrează orice animal. Experienţele de laborator au demonstrat că sub stresul afectiv al frustrării, rănile foarte mici se pot vindeca, dar cele grave se agravează, făcînd uneori vindecarea imposibilă. S-a mai stabilit că glandele care secretă adrenalina reacţionează cam la fel la stresul afectiv ca şi la stresul fizic în urma unei răniri.

Cum ne poate face mecanismul eşecului un mare rău

Frustrarea şi stresul emoţional (factori pe care i-am descris anterior ca aparţinînd „mecanismului eşecului") practic „fac un rău suplimentar" de cîte ori trupul păţeşte ceva. Chiar dacă răul fizic este minor, unele forme de stres afectiv pot stimula mecanismul apărării activîndu-l, dar atunci cînd există o rană fizică reală, stresul afectiv „înrăutăţeşte" şi mai mult lucrurile. Această informaţie ne dă motive să stăm şi să ne gîndim. Dacă „îmbătrînirea" provine dintr-o „folosire" a energiei de adaptare, aşa cum cred majoritatea experţilor în domeniu, atunci faptul că alegem componentele negative ale „Mecanismului eşecului" poate duce practic la o îmbătrînire înainte de vreme. Filozofii au spus-o de mult şi acum o confirmă şi cercetătorii din domeniul medicinei, că resentimentele şi ura ne fac nouă mai mult rău decît persoanei asupra căreia ne concentrăm aceste sentimente negative.

Care este secretul celor care „se vindecă rapid"?

Printre pacienţii mei cărora nu le-am administrat serul au existat şi indivizi care au reacţionat după operaţie ca şi cei cărora l-am dat. Diferenţele de vîrstă, regim, puls, tensiune etc. nu erau o explicaţie pentru aceasta. Şi totuşi, era o caracteristică uşor de recunoscut şi pe care o aveau în comun toţi cei care „se vindecau mai rapid".

Erau optimişti, veseli, „gîndeau pozitiv" şi nu numai că se aşteptau „să se vindece" repede, dar aveau şi un *motiv* sau o *nevoie* să se facă bine rapid. Aveau „un scop" şi nu numai „pentru ce trăi", ci şi „pentru a se face bine".

„Trebuie să mă întorc la slujbă", „Trebuie să ies de aici cît mai repede ca să-mi ating ţelul" erau expresiile cele mai des întîlnite.

Pe scurt, ei aveau aceste caracteristici şi atitudini pe care vi le-am descris mai înainte în „Mecanismul succesului".

Nu sînt singurul care am făcut aceste observaţii. Dr. Clarence William Lieb spunea: „Experienţa m-a învăţat să socotesc pesimismul un simptom major al fosilizării timpurii. De obicei apare cu primul simptom minor al declinului fizic." (William Clarence Lieb, *Păcălirea anilor*, Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice Hall, Inc.) Dr. Lieb adăuga: „S-au făcut teste şi asupra efectului tulburărilor de personalitate în perioada de convalescenţă. Într-un spital s-a demonstrat că durata medie de spitalizare a crescut cu 40% din această cauză."

Este interesant de observat că cifra de 40% este aproape identică cu propriile mele rezultate pe bază de STAG. Să fi fost oare optimismul, încrederea, veselia care să fi funcţionat ca STAG în accelerarea vindecării şi în menţinerea tinereţii? Este oare Mecanismul succesului nostru un ser al tinereţii deja existent pe care îl putem folosi pentru a prelungi viaţa şi a avea mai multă energie?

Gîndurile produc schimbări organice şi funcţionale

Măcar atîta ştim: atitudinile mentale *pot* influenţa mecanismul de vindecare al corpului. Placebo sau „pastilele de zahăr" (caşetele care nu conţin nimic propriu-zis) rămîn un mister al medicinei. Ele n-au nici un medicament care să poată duce la vindecare. Şi totuşi, cînd este administrat placebo unui grup pentru a testa eficacitatea unui nou medicament, cei care

primesc aceste false pilule aproape întotdeauna dau dovadă de *nişte* progrese cam în aceeaşi măsură cu cei cărora li se dă adevăratul medicament. Studenţii cărora li s-a administrat placebo au devenit mai imuni împotriva răcelilor decît cei cărora li s-a dat un medicament contra răcelii.

În *New York Journal of Medicine* din 1946, se afla reprodusă o discuţie în jurul unei mese rotunde referitoare la placebo care avusese loc la Catedra de Farmacologie şi Medicină a Universităţii Cornell. Apăreau progrese făcute de pacienţi, inclusiv în vindecarea insomniei şi a recîştigării poftei de mîncare. „Sînt mai voinic, intestinele funcţionează mai bine, pot merge mai mult pe jos fără să mă doară în capul pieptului". S-au adus dovezi că placebo a funcţionat în anumite cazuri, „la fel de eficient ca vaccinurile împotriva artritei reumatoidei cronice".

În timpul celui de-al doilea război mondial, Marina Regală Canadiană a testat un nou medicament împotriva răului de mare. Grupul 1 a primit noul medicament. Grupul 2 a primit placebo şi numai 13% au mai suferit de rău de mare, în timp ce 30% din Grupul 3, care n-au primit nimic, au avut greţuri.

Mulţi doctori cred că un tratament similar de „autosugestie" este terapia ideală pentru negi. Negii sînt vopsiţi cu metilenă albastră, cerneală roşie sau orice altă culoare şi după aceea se foloseşte o lumină colorată pentru a-i „vindeca". În *Jurnalul Asociaţiei Americane a Medicilor* se scria: „Terapia autosugestiei, folosită în cazul negilor, este o dovadă foarte puternică a faptului că acest proces există."

„Autosugestia" nu explică nimic

Pacienţilor care au primit placebo sau au fost trataţi de negi prin autosugestie *nu trebuie să li se spună* că tratamentul este o invenţie, pentru că nu va mai avea efect. Ei *cred* că primesc un anumit medicament care „îi va vindeca". Ideea că placebo „ar fi doar o formă de autosugestie" nu explică de

fapt nimic. Concluzia mult mai logică ar fi că, luînd acest „medicament", se trezeşte un orizont de aşteptare, creîndu-se o imagine a scopului care devine vindecarea, mecanismul creator funcţionînd alături de propriul mecanism de vindecare al trupului pentru atingerea obiectivului.

Oare uneori ne îmbătrînim singuri, gîndindu-ne?

Se pare că facem ceva similar, dar invers, atunci cînd subconştientul nostru „se aşteaptă să îmbătrînim" la o anumită vîrstă.

La Congresul Internaţional de Gerontologie din 1951 de la St. Louis, dr. Raphael Ginzberg din Cherokee, Iowa, a susţinut că ideea tradiţională conform căreia o persoană trebuie să îmbătrînească şi să devină inutilă pe la 70 de ani este direct vinovată de faptul că multe persoane „îmbătrînesc" la acea vîrstă, normal fiind să socotim vîrsta respectivă drept una de mijloc.

S-a observat că anumiţi oameni între 40 şi 50 de ani încep să arate şi să se comporte „bătrîneşte", în timp ce alţii acţionează şi arată „tineri". Un studiu recent a descoperit că cei care „îmbătrînesc" la 45 de ani socotesc că au ajuns la „vîrsta mijlocie", că au trecut de prima tinereţe şi că a început perioada de declin, în timp ce „tinerii" de 45 de ani se gîndesc că încă nu au ajuns la vîrsta mijlocie.

Există cel puţin două căi de autosugestie în privinţa îmbătrînirii. Aşteptîndu-ne să „îmbătrînim" la o anumită vîrstă, putem determina inconştient imaginea unui scop negativ, pe care urmează să-l îndeplinească mecanismul nostru creator. Aşteptîndu-ne să „îmbătrînim" şi temîndu-ne de consecinţe, fără să ne dăm seama chiar o şi facem. Începem să ne încetinim activităţile fizice şi mentale. Încetăm să practicăm orice activitate fizică serioasă şi începem să ne pierdem flexibilitatea încheieturilor. Lipsa exerciţiului fizic duce la contractarea capilarelor şi la dispariţia lor, iar cantitatea de sînge care circulă prin ţesuturile noastre este drastic redusă. Exerciţiile

fizice serioase sînt necesare pentru dilatarea capilarelor care hrănesc țesutul și îndepărtează reziduurile. Dr. Selye a cultivat culturi de celule animale la nivelul corpului unui animal prin implantarea unui tub. Dintr-un motiv biologic necunoscut, noi și „tinere" celule s-au format în interiorul tubului. Neîngrijite, ele mor într-o lună. Dacă fluidul din tub este spălat zilnic și reziduurile sînt îndepărtate, celulele trăiesc la nesfîrșit. Ele rămîn „veșnic" tinere, nu „îmbătrînesc" și nici nu „mor". Dr. Selye sugera că acesta ar putea fi mecanismul îmbătrînirii și că dacă așa este, „îmbătrînirea" poate fi amînată prin încetinirea producerii reziduurilor sau prin ajutarea sistemului de a scăpa de reziduuri. În corpul omenesc, capilarele sînt canalele prin care reziduurile sînt îndepărtate. S-a demonstrat clar că lipsa de exercițiu fizic și inactivitatea pur și simplu „usucă" vasele capilare.

Activitatea înseamnă viață

Atunci cînd hotărîm să diminuăm activitățile mentale și sociale, practic ne sufocăm singuri. Rămînem „fixați" pe o anumită direcție, ne plictisim și nu mai „sperăm".

Sînt convins că poți să iei un bărbat sănătos de 30 de ani și să-l „îmbătrînești" în 5 ani dacă-l convingi că acum este „bătrîn" și că orice activitate fizică este periculoasă, iar cea mentală este inutilă. Dacă-l poți convinge să stea într-un balansoar toată ziua, să renunțe la visurile de viitor și la orice interes pentru noile idei, socotindu-se „terminat", „fără valoare", neimportant și neproductiv, practic poți crea experimental un bătrîn.

Dr. John Schindler, în celebra sa carte *Cum să trăiești 365 de zile din an* (Prentice-Hall Inc., Englewood Cliffs, New York), sublinia ceea ce el socotea că sînt cele șase nevoi fundamentale ale oricărei ființe umane:

1. Nevoia de dragoste
2. Nevoia de siguranță
3. Nevoia de exprimare creatoare

4. Nevoia de recunoaștere
5. Nevoia de noi experiențe
6. Nevoia respectului de sine.

La aceste șase eu aș mai adăuga o nevoie fundamentală, nevoia de *mai multă viață* — nevoia de a aștepta cu nerăbdare ziua de mîine și viitorul, anticipîndu-i fericirea.

Priviți înainte și trăiți

Iată-mă ajungînd acum la o altă supraconvingere.

Eu cred că viața în sine se poate adapta. Ea nu este un scop în sine, ci mijlocul pentru a atinge un scop. Viața este unul dintre „mijloacele" pe care avem privilegiul să le folosim în diverse feluri pentru a atinge scopuri importante. Putem observa acest principiu acționînd la toate formele de viață, de la amoebă la om. Ursul polar, de exemplu, *are nevoie* de o blană groasă ca să supraviețuiască mediului extrem de rece. El are nevoie de o culoare protectoare pentru a-și prinde vînatul și a se ascunde de dușmani. Forța vitală acționează ca un „mijloc" de a atinge acest scop, dotîndu-l pe ursul polar cu blana lui albă. Aceste adaptări ale vieții pentru a rezolva problemele de mediu sînt aproape infinite și nu are rost să continuăm să le enumerăm. Voiam doar să subliniez principiul pentru a trage o concluzie.

Dacă viața se adaptează în atîtea feluri și acționează ca un mijloc pentru atingerea unui scop, n-are rost să credem că dacă ne aflăm într-o situație de urmărire a unui obiectiv în care e nevoie de *mai multă viață*, nu vom căpăta mai multă viață.

Dacă socotim omul ca un veșnic urmăritor al unui scop, înseamnă că energia de adaptare sau Forța Vitală reprezintă carburantul sau energia care-l ajută să-și atingă scopul. Un automobil în garaj nu are nevoie de benzină în rezervor. Tot așa, cineva care nu are un scop nici nu are nevoie de prea multă Forță Vitală.

Eu cred că stabilim această nevoie atunci cînd așteptăm cu nerăbdare viitorul și o facem cu bucurie, gîndindu-ne cu veselie la ziua de mîine și mai ales atunci cînd avem ceva important de făcut (pentru noi) sau de mers undeva.

Creați-vă nevoia de mai multă viață

Creativitatea este fără îndoială una dintre caracteristicile Forței Vitale. Esența creativității constă în așteptarea cu nerăbdare a atingerii unui scop. Persoanele creatoare au nevoie de mai multă Forță Vitală. Tabelele întocmite par să confirme asta. Creatorii, ca grup — cercetători, inventatori, pictori, scriitori, filozofi —, nu numai că trăiesc mai mult, dar rămîn mult mai multă vreme productivi decît cei necreatori. Michelangelo a făcut o parte dintre cele mai reușite tablouri cînd avea peste 80 de ani. Goethe a scris *Faust* cînd avea peste 80 de ani. Edison inventa și la 90 de ani, iar Picasso la peste 85 de ani domina lumea artistică. Wright era socotit unul dintre cei mai mari arhitecți și la 90 de ani, Shaw încă mai scria piese la 90 de ani, iar bunica Moses a început să picteze la 79 etc. etc.

De aceea, eu le spun pacienților să-și „canalizeze nostalgia spre viitor" și nu spre trecut, dacă vor să rămînă eficienți și vioi. Trebuie să-și dezvolte entuziasmul pentru viață, să creeze nevoia pentru o viață mai lungă și atunci vor trăi mai mult. La fel și dumneavoastră.

V-ați întrebat vreodată de ce atîția actori și atîtea actrițe reușesc să arate mai tineri decît vîrsta și arată foarte bine și la 50 de ani și mai tîrziu? Nu cumva acești oameni au *nevoia* să arate mai bine și asta îi face să-și mențină tinerețea, nerenunțînd la scopul lor de a rămîne tineri, așa cum se întîmplă cu majoritatea dintre noi cînd ajungem la vîrsta mijlocie?

„Noi îmbătrînim nu cu anii, ci cu evenimentele și cu reacțiile afective în raport cu ele", spunea dr. Arnold A. Hutschnecker. „Fiziologul Rubner a observat că țărăncile care muncesc la cîmp în diverse locuri din lume îmbătrînesc timpuriu la față, dar nu își pierd puterile fizice și capacitatea de rezis-

tență. Iată un exemplu de specializare în îmbătrînire. Ele nu se mai gîndesc la rolul lor de femei. S-au resemnat doar cu munca, unde nu e nevoie de frumusețe, ci doar de forță." (Arnold A. Hutschnecker, *Voința de a trăi*, ediție revizuită, Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice-Hall, Inc.)

Hutschnecker comentează de asemenea felul în care unele văduve îmbătrînesc, în vreme ce altele nu. Dacă văduva crede că viața ei s-a sfîrșit și că nu mai are de ce trăi, atitudinea ei „este reflectată și exterior, în felul cum încărunțește, de exemplu... O altă femeie, realmente bătrînă, poate să înflorească. Ea intră în competiție pentru un nou soț, sau se apucă de o nouă carieră în afaceri, sau pur și simplu se preocupă de lucruri pentru care n-a avut timp pînă atunci." (Ibidem)

Încrederea, curajul, interesul, optimismul, așteptarea cu nerăbdare ne dau o nouă viață mai lungă. Inutilitatea, pesimismul, frustrarea, trăitul în trecut nu numai că sînt caracteristice „bătrîneții", dar și contribuie la ea.

Ieșiți la pensie dintr-o slujbă, dar nu și din viață

Mulți oameni au un declin rapid după ieșirea la pensie. Au impresia că viața lor activă este încheiată și că și-au terminat treaba. Nu mai au la ce să viseze, devin plictisiți, inactivi — și adesea își pierd respectul de sine pentru că se simt în plus; nu mai sînt importanți. Ei își creează o imagine personală de inutilitate, de lipsă de valoare, de „persoane depășite". Foarte mulți dintre ei mor la un an după pensionare.

Pe oameni nu ieșitul la pensie îi omoară, ci pensionarea din viață. Acel sentiment de inutilitate, de sfîrșeală, o scădere a respectului de sine, a curajului și a încrederii de sine pe care societatea actuală le încurajează. Trebuie să fim conștienți de faptul că acestea sînt niște concepte neștiințifice. Acum 50 de ani psihologii credeau că puterile mentale ating apogeul la 25 de ani, de atunci începînd declinul. Ultimele descoperiri au demonstrat că oamenii ating apogeul intelectual pe la 35 de ani și *și-l mențin la același nivel* pînă la peste 70 de ani. Prostii de genul „calul bătrîn nu merge în buiestru" continuă

să existe în ciuda faptului că s-a demonstrat ştiinţific că poţi să-ţi formezi noi aptitudini la fel de bine la 70 ca şi la 17 ani.

Concepţii învechite, dezaprobate medical

Psihologii credeau că orice tip de activitate fizică dăunează omului peste 40 de ani. E vina noastră, a doctorilor, dar şi a celorlalţi, atunci cînd pacienţii de peste 40 de ani sînt sfătuiţi s-o ia mai uşurel şi să renunţe la golf sau la alte sporturi. Acum 20 de ani, un scriitor celebru chiar sugera ca un bărbat de peste 40 de ani să nu stea în picioare cînd poate sta jos şi să nu stea jos cînd poate sta culcat pentru a-şi „conserva" energia. Fiziologii şi medicii, inclusiv cardiologii celebri, susţin acum că activitatea sportivă susţinută nu numai că este permisă, dar este şi necesară pentru a fi sănătos la orice vîrstă. Nu eşti niciodată prea bătrîn ca să faci sport. Poţi să fii doar prea bolnav. Sau dacă ai fost inactiv pentru multă vreme, un exerciţiu fizic brusc şi prea susţinut poate avea un puternic efect de stres, fiind eventual chiar fatal.

Deci, dacă nu sînteţi obişnuit cu exerciţiile fizice susţinute, atunci vă avertizez că trebuie să o „luaţi uşurel" şi „treptat". Dr. T.K. Cureton, un adevărat pionier al condiţiei fizice a bărbaţilor între 45 şi 80 de ani, sugera că doi ani ar fi o perioadă rezonabilă pentru a se implica *treptat* într-o activitate sportivă susţinută.

Dacă aveţi peste 40 de ani, nu vă mai gîndiţi ce greutăţi ridicaţi cînd eraţi la facultate sau cît de repede puteaţi alerga. Începeţi printr-o plimbare zilnică în jurul blocului. Treptat măriţi distanţa la un kilometru jumătate, apoi la trei şi eventual după şase luni la şapte kilometri şi jumătate. Alternaţi apoi între jogging şi plimbare. Faceţi un jogging de 750 m pe zi, iar apoi un kilometru şi jumătate. Puteţi mai tîrziu adăuga flotări şi genoflexiuni şi eventual ridicări moderate de greutăţi. Prin folosirea unui asemenea program dr. Cureton a reuşit să facă bărbaţi decăzuţi şi „slabi" de 50, 60 sau chiar 70 de ani să alerge cîte şapte kilometri şi jumătate pe zi după doi ani, doi ani şi jumătate. Nu numai că s-au simţit mult mai

bine, dar analizele au demonstrat o îmbunătăţire a funcţionării inimii şi a altor organe vitale.

De ce cred în minuni

Dacă tot v-am mărturisit supraconvingerile mele, am să vă spun pînă la capăt că eu cred în minuni. Medicina nu susţine că ar şti *de ce* anumite mecanisme interioare acţionează aşa cum o fac. Ştim foarte puţin despre acest *cum* şi *de ce*. Putem descrie *ce* se întîmplă şi *cum* funcţionează mecanismele cînd corpul vindecă o rană. Descrierea însă nu este o explicaţie, chiar dacă este făcută în termeni tehnici. Eu tot nu înţeleg *de ce* şi în final nici *cum* un deget tăiat se vindecă.

Nu înţeleg puterea Forţei Vitale care conduce mecanismul vindecării, aşa cum nu înţeleg în ce fel este aplicată această forţă sau cum „acţionează". Nu înţeleg inteligenţa care creează mecanismele şi nici cum le acţionează această inteligenţă.

Dr. Alexis Carrel spunea în propriile sale observaţii referitoare la vindecările instantanee de la Lourdes, că singura explicaţie pe care o poate da ca medic este că procesul natural de vindecare al trupului, care de obicei funcţionează în timp, este oarecum făcut să acţioneze „pe repede înainte", sub influenţa unei credinţe foarte intense.

Dacă într-adevăr „miracolele" sînt obţinute prin această accelerare sau intensificare a procesului natural de vindecare şi a puterii interioare a corpului, cum susţine dr. Carrel, atunci înseamnă că am fost şi eu martorul unui „mic miracol" de fiecare dată cînd o rană din urma operaţiei s-a vindecat. Nu contează că durează două minute sau două luni. Am fost martorul care a sesizat nişte puteri în acţiune pe care nu le înţeleg.

Medicina, credinţa, viaţa, toate au aceeaşi sursă

Dubois, celebru chirurg francez, avea o pancartă mare în sala de operaţie: „Chirurgul bandajează rănile, Dumnezeu le vindecă."

Acelaşi lucru era valabil pentru orice medicament, de la antibiotice la picăturile de tuse. Da, nu pot înţelege cum o persoană poate practica medicina atîta vreme cît nu are credinţă în Dumnezeu. Cred că medicina şi descoperirile ei sînt posibile printr-o formă de Inteligenţă, aşa cum Forţa Vitală acţionează prin intermediari în vindecarea prin credinţă. Din acest motiv, nu văd nici un conflict posibil între medicină şi religie. Vindecarea medicală şi cea religioasă au aceeaşi sursă şi ar trebui să acţioneze împreună.

Nici un tată care vede un cîine turbat care îi atacă copilul nu va sta pasiv să-şi spună: „Nu trebuie să fac nimic, pentru că astfel îmi voi demonstra credinţa în Dumnezeu." El n-o să-l refuze pe vecinul care vrea să îl ajute cu o armă sau o bîtă. Şi totuşi, dacă reducem de miliarde de ori dimensiunea cîinelui turbat şi-l transformăm într-o bacterie sau un virus, acelaşi tată va refuza sprijinul vecinului doctor care aduce o alt fel de armă, un medicament, un bisturiu sau o seringă.

Nu vă limitaţi viaţa

Şi am ajuns la ultima idee. În Biblie ni se spune că atunci cînd profetul era în deşert, flămînd, Dumnezeu i-a trimis hrană din ceruri. Numai că profetului nu i s-a părut o hrană curată, era „necurată" şi avea tot felul de „gîngănii". Dumnezeu l-a certat pentru că a socotit necurat ceea ce El i-a dăruit.

Unii doctori şi oameni de ştiinţă strîmbă din nas atunci cînd este vorba de credinţă şi religie. Unii credincioşi au aceeaşi atitudine, suspiciune şi rezervă pentru tot ceea ce înseamnă „ştiinţific".

Scopul real al tuturor, aşa cum spuneam şi la început, este să trăim mai mult şi mai bine. Indiferent cum aţi defini fericirea, veţi *trăi-o* numai dacă trăiţi cu adevărat. O viaţă mai intensă înseamnă, între altele, mai multe reuşite, atingerea unui scop de valoare, mai multă experienţă în dragoste, mai multă sănătate şi bucurie, mai multă fericire pentru dumneavoastră şi ceilalţi.

Eu cred că există O VIAŢĂ, o resursă, dar că această VIAŢĂ are multe modalităţi de exprimare şi se poate manifesta divers. Dacă vrem „Să obţinem mai multă viaţă de la viaţă" nu trebuie să ne limităm canalele prin care Viaţa poate ajunge la noi. Trebuie s-o acceptăm, fie că vine sub formă de ştiinţă, religie, psihologie sau orice altceva.

Un alt canal important îl reprezintă oamenii. Să nu le refuzăm ajutorul, fericirea şi bucuria pe care ne-o pot aduce sau pe care le-o putem aduce. Să nu fim prea orgolioşi refuzîndu-le sprijinul sau prea fără suflet nedîndu-le ajutor. Să nu spunem că e ceva „necurat" numai pentru că darul pe care îl primim s-ar putea să nu corespundă prejudecăţilor noastre şi ideilor referitoare la importanţa pe care ne-o acordăm.

Cea mai bună imagine personală de sine dintre toate

În final, să nu ne limităm acceptarea Vieţii prin sentimente de neîmplinire, de nerecunoaştere a propriei valori. Dumnezeu ne-a dat iertarea şi liniştea sufletească şi fericirea care derivă din acceptarea de sine. E ca şi cum am aduce o insultă Creatorului atunci cînd întoarcem spatele acestor daruri sau cînd spunem că omul — creaţia Sa este „necurată", că nu are valoare, importanţă sau calităţi. Cea mai realistă şi adecvată imagine personală dintre toate ar fi să ne concepem drept „imagine făcută după chipul şi asemănarea lui Dumnezeu". „Nu se poate ca avînd credinţa, profundă şi sinceră, cu toată convingerea, că sînteţi imaginea lui Dumnezeu, să nu primiţi o nouă sursă de încredere şi putere", spunea dr. Frank G. Slaughter.

Ideile şi exerciţiile din această carte i-au ajutat pe mulţi pacienţi de-ai mei „să obţină mai multă viaţă de la Viaţă". Sper şi cred că acelaşi lucru se va întîmpla şi cu dumneavoastră.



Cibernetica nu ne spune că omul este o *mașină*, *ci că el* are *și* folosește *mașina.*

Cărțile din această serie au promovat intens conceptul de *gîndire pozitivă.* PSIHO-CIBERNETICA doctorului Maltz vă demonstrează că aceasta funcționează într-adevăr doar atunci cînd corespunde imaginii personale a respectivului; ea practic nu poate „funcționa“ atunci cînd nu corespunde imaginii personale și pînă ce imaginea personală în sine nu a fost schimbată.

Punctul de plecare al PSIHO-CIBERNETICII este faptul că psihologii experimentali și clinici au demonstrat fără urmă de îndoială că sistemul nervos uman nu sesizează diferența dintre experiența „reală“ și experiența viu și în amănunt imaginată.

Concluzia PSIHO-CIBERNETICII este că *fericirea* înseamnă acea stare a minții în care gîndirea noastră ne face plăcere pentru o bună bucată de timp.

FERICIREA ESTE UN OBICEI!
ÎNVĂȚAȚI SĂ O DOBÎNDIȚI PRIN PSIHO-CIBERNETICĂ.

ISBN 973-99127-8-8

Foto copertă: © GULIVER / VCG

colecția
cărți
cheie

